

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

"БРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Е.И.Луковникова

14 июня 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Б1.В.ДВ.02.02 Психология общения**

Закреплена за кафедрой **Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Учебный план b440302\_23\_ПОplx

Направление: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Виды контроля в семестрах:

Экзамен 4

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Недель	13		
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	13	13	13	13
Практические	39	39	39	39
В том числе инт.	16	16	16	16
В том числе в форме практ.подготовки	39	39	39	39
Итого ауд.	52	52	52	52
Контактная работа	52	52	52	52
Сам. работа	56	56	56	56
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

*старший преподаватель, Каменева Наталья Викторовна* \_\_\_\_\_

Рабочая программа дисциплины

**Психология общения**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 44.03.02 Психолого-педагогическое образование (приказ Минобрнауки России от 22.02.2018 г. № 122)

составлена на основании учебного плана:

Направление: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование  
утверженного приказом ректора от 17.02.2023 № 72.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Протокол от 20 апреля 2023 г. № 7

Срок действия программы: 2023 - 2027 уч.г.

Зав. кафедрой Кудряшов В.В. \_\_\_\_\_

Председатель МКФ

доцент, к.ист.н., Лебедева Н.Н. \_\_\_\_\_ 25 апреля 2023 г. № 9

Ответственный за реализацию ОПОП \_\_\_\_\_ Кудряшов В.В.  
(подпись)

Директор библиотеки \_\_\_\_\_ Сотник Т.Ф.  
(подпись)

№ регистрации \_\_\_\_\_ 44  
(методический отдел)

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МКФ

\_\_\_\_\_ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры  
**Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Внесены изменения/дополнения (Приложение \_\_\_\_\_)

Протокол от \_\_\_\_\_ 2024 г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МКФ

\_\_\_\_\_ 2025 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры  
**Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Внесены изменения/дополнения (Приложение \_\_\_\_\_)

Протокол от \_\_\_\_\_ 2025 г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МКФ

\_\_\_\_\_ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры  
**Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Внесены изменения/дополнения (Приложение \_\_\_\_\_)

Протокол от \_\_\_\_\_ 2026 г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МКФ

\_\_\_\_\_ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры  
**Базовая кафедра истории, педагогики и психологии**

Внесены изменения/дополнения (Приложение \_\_\_\_\_)

Протокол от \_\_\_\_\_ 2027 г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Формировать теоретические знания, практические умения и навыки общения в условиях образовательного учреждения.
1.2	
1.3	Формировать навыки эффективного взаимодействия с участниками образовательного процесса.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.02.02
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Методы активного обучения
2.1.2	Психология педагогического конфликта
2.1.3	Социальная психология
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Основы вожатской деятельности
2.2.2	Производственная (педагогическая) практика №1
2.2.3	Учебная (технологическая) практика
2.2.4	Производственная (педагогическая) практика №2
2.2.5	Методология и технологии психолого-педагогического тренинга
2.2.6	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2.2.7	Производственная (педагогическая) практика №3
2.2.8	Самоопределение и профессиональная ориентация учащихся

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### **УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде**

Индикатор 1	УК-3.1. Определяет стратегию сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде.
Индикатор 2	УК-3.2. Эффективно взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи.

### **ПК-4: Способен использовать методы диагностики развития, общения, деятельности детей и обучающихся**

Индикатор 1	ПК-4.1. Определяет закономерности и принципы использования методов диагностики развития, общения, деятельности детей.
Индикатор 2	ПК-4.2. Осуществляет отбор содержания и реализацию методов диагностики развития, общения, деятельности детей.

### **ПК-5: Способен осуществлять просветительскую деятельность в образовательных учреждениях с целью повышения психологической компетентности участников образовательного процесса**

Индикатор 1	ПК-5.1. Определяет закономерности и принципы использования просветительской деятельности в образовательных учреждениях с целью повышения психологической компетентности участников образовательного процесса.
Индикатор 2	ПК-5.2. Осуществляет отбор содержания просветительской деятельности в образовательных учреждениях с целью повышения психологической компетентности участников образовательного процесса.

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	основные приемы и нормы социального взаимодействия, основные понятия и методы конфликтологии, возрастной, поведенческой и личностной психологии; технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; теорию, методологию психодиагностики, классификацию психодиагностических методов; возможности психодиагностических методов их ограничения и предъявляемые к ним требования; задачи, принципы, формы психологического просвещения в образовательной организации с учетом образовательных потребностей и индивидуальных возможностей обучающихся, профессиональных потребностей педагогов; приемы и методы психологического просвещения в образовательной организации с учетом образовательных потребностей и индивидуальных возможностей обучающихся, профессио-нальных потребностей педагогов.
3.2	<b>Уметь:</b>

3.2.1	применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды; устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе; диагностировать интеллектуальные, личностные и эмоциональноволевые особенности, препятствующие нормальному протеканию процесса развития, обучения, воспитания и деятельности; изучать интересы, склонности, способности обучающихся; подбирать диагностический инструментарий, адекватный целям исследования; использовать современные методы, формы и средства в просветительской деятельности и психологическом просвещении и образовании; выявлять и оценивать потребности потенциальной аудитории; осуществлять продуктивное взаимодействие с различными категориями субъектов образовательного процесса (учителями, воспитателями, школьниками, родителями).
3.3	<b>Владеть:</b>
3.3.1	навыками повышения личной эффективности и социального влияния для получения поддержки со стороны других членов сообщества; простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде; умениями проведения диагностического обследования с использованием стандартизированного инструментария, включая обработку и интерпретацию результатов; умениями планирования диагностического обследования с использованием стандартизированного инструментария, включая обработку и интерпретацию результатов; умениями пропаганды психологических знаний, активными методами социально-психологического обучения в процессе психолого-педагогического просвещения и образования, технологиями развития психологической культуры слушателей, методами и приёмами актуализации личностного потенциала участников и развитием рефлексивных способностей; умениями пропаганды психологических знаний, активными методами социально-психологического обучения в процессе психолого-педагогического просвещения и образования, технологиями развития психологической культуры слушателей, методами и приёмами актуализации личностного потенциала участников и развитием рефлексивных способностей.

**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Вид занятия	Наименование разделов и тем	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инспект.	Примечание
	Раздел	<b>Раздел 1. Теоретические основы психологии общения</b>						
1.1	Лек	Понятие общения, виды структура и функции.	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э8 Э17	1	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.2	Пр	Цели, виды, формы и стили коммуникации.	4	2	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э1 Э8 Э17	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.3	Пр	Круги общения.	4	2	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.4	Лек	Вербальное и невербальное общение	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	1	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

1.5	Пр	Невербальное общение.	4	4	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	2	Работа в малых гупах УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
1.6	Лек	Стороны общения	4	4	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17 Э19	0	Лекция- визуализаци я УК-3.1, УК -3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
1.7	Пр	Коммуникативные барьеры в общении.	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	0	УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
1.8	Пр	"Баланс" в общении и план построения коммуникации.	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	2	Работа в малых группах УК- 3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК- 4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.9	Ср	Подготовка к практическим знятиям	4	9	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	0	УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
1.10	Экзамен	Подготовка к экзамену	4	9	УК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э8 Э17	0	
	Раздел	<b>Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении</b>						
2.1	Лек	Общение и личность.	4	2	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	2	Лекция- беседа УК- 3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК- 4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

2.2	Пр	Самооценка.	4	2	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	0	УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
2.3	Пр	Диагностика личностных качеств партнёров по общению.	4	2	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	0	УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
2.4	Лек	Основы эмоционального интеллекта	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	1	Лекция- визуализаци я УК-3.1, УК -3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
2.5	Пр	Эмоциональная матрица	4	5	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	0	УК-3.1, УК- 3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
2.6	Лек	"Токсичные чувства" и общение	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	1	Лекция- визуализаци я УК-3.1, УК -3.2, ПК- 4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК- 5.2
2.7	Пр	Работа с "токсичными чувствами"	4	4	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1	2	Работа в малых группах УК- 3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК- 4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

2.8	Cр	Подготовка к практическим заниям	4	9	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1 Э19	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.9	Экзамен	Подготовка к экзамену	4	10	УК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1 Э1 Э19	0	
	Раздел	<b>Раздел 3. Психология эффективного общения.</b>						
3.1	Лек	Техники эффективной коммуникации	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э12 Э18 Э28	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.2	Пр	План построения коммуникации.	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э12 Э18 Э28	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.3	Пр	Синтоничекая модель общения	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1 Э12 Э18 Э28	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.4	Лек	Конфликты в общении	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.14Л3.1 Э12 Э18	1	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

3.5	Пр	Способы разрешения конфликтов в процессе общения	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.14Л3.1 Э12 Э18	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.6	Лек	Трансактный анализ общения	4	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.14Л3.1	1	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.7	Пр	Трансактный анализ общения	4	3	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.14Л3.1 Э12 Э28	2	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.8	Ср	Подготовка к практическим знятиям	4	9	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.14Л3.1 Э12 Э28	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.9	Ср	Подготовка к экзамену	4	10	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13 Л2.14Л3.1 Э12 Э28	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.10	Экзамен	Экзамен	4	36	УК-3 ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13 Л2.14Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

**5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

Образовательные технологии с использованием активных методов обучения (лекция – беседа)

Образовательные технологии с использованием интерактивных методов обучения (круглый стол (дискуссия))
Технология дистанционного обучения (получение образовательных услуг без посещения университета, с помощью современных систем телекоммуникации (электронная почта, Интернет и др.))
Традиционная (репродуктивная) технология (преподаватель знакомит обучающихся с порядком выполнения задания, наблюдает за выполнением и при необходимости корректирует работу обучающихся)
Сетевая форма (возможность освоения обучающимися образовательной программы с использованием ресурсов нескольких организаций, осуществляющих образовательную деятельность)
Технология коллективного взаимодействия (работа в малых группах) (самостоятельное изучение обучающимися нового материала посредством сотрудничества в малых группах, дает возможность всем участникам участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения)

## 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 6.1. Контрольные вопросы и задания

Темы и вопросы для обсуждения на семинарах:

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения.

- 1.Что определяет межличностные отношения?
- 2.Каким образом макро - и микросоциальные условия влияют на развитие индивидуального сознания?
- 3.Общение как социально-психологический феномен. Основные функции общения: краткая характеристика.
- 4.Основные этапы процесса общения.
- 5.Позитивный и негативный варианты результативного этапа общения (по Б.Ф. Ломову).
- 6.Уровни общения (по А.Б. Добривичу). Характеристика конвенционального и стандартизированного (формализованного) общения.
- 7.Уровни общения (по А.Б. Добривичу). Характеристика примитивного и манипулятивного общения.
- 8.Уровни общения (по А.Б. Добривичу). Характеристика игрового, делового и духовного общения.
- 9.В чём заключается психологический смысл обратной связи?
- 10.Каковы условия и средства развития коммуникативной компетентности?
- 11.Кратко раскрыть 3 схемы формирования первичного впечатления.
- 12.Как называется механизм интерпретации поступков и чувств другого человека, выяснение причин поведения другого человека?
- 13.Каковы закономерности механизма прогнозирования поведения человека?
- 14.Как называется механизм познания самого себя?
- 15.Возможно ли общение без перцептивной стороны? Объясните свой ответ.
- 16.Дайте определение понятиям «эмпатия», «убеждение».
- 17.Сравните понятия: эмпатия и идентификация, эмпатия и сочувствие, внушение и убеждение
- 18.Докажите, что эмпатия - это способность.
- 19.Каковы особенности, динамика эмпатических способностей?
- 20.Что включает в себя структура убеждения?
- 21.Какие условия необходимы для эффективного убеждающего воздействия?
- 22.Раскройте понятие «социальный стереотип».
- 23.Какие вы знаете виды социальных стереотипов?
- 24.Назовите не менее трех особенностей социальных стереотипов.
- 25.«Процесс формирования стереотипов называется -.....».
- 26.Перечислите приемы манипулирования социальных стереотипов. Один из них раскройте.
- 27.Каковы приемы устранения стереотипов
- 28.Раскройте взаимосвязь коммуникативной, интерактивной и перцептивной сторон общения.
- 29.В чём заключается психологическая сущность коммуникативных барьеров?
- 30.В чём заключается сущность коммуникативного, интерактивного и перцептивного аспектов общения?
- 31.Раскройте специфику социальной перцепции по сравнению с «просто» восприятием.
- 32.Покажите взаимосвязь механизмов социальной перцепции и личностных особенностей индивида.
- 33.Какие формы и средства развития социальной перцепции вам известны?
- 34.Специфические особенности человеческой коммуникации. Психологическая природа коммуникативных барьеров.
- 35.Основные эффекты коммуникации.
- 36.Представление о невербальной коммуникации. Проксемика и кинесика.
- 37.Транзактный анализ Э. Берна: основные положения. Основное условие эффективности межличностного общения с точки зрения транзактного анализа Э. Берна. Основной механизм нарушений межличностного общения (по Э Берну)?
- 38.Эффекты межличностного восприятия: галлоэффект, эффект новизны-первичности, эффект стереотипизации.
- 39.Идентификация, рефлексия и эмпатия как механизмы взаимопонимания в процессе общения.
- 40.Межличностная аттракция: сущность и факторы, её определяющие. Характеристики партнера по общению как факторы межличностной аттракции (на начальных этапах установления отношений и в условиях стабильных отношений).
- Личностные детерминанты способности к аттракции.
- 41.Какую роль в семейных и межличностных проблемах играют различия в атрибуции своего и чужого поведения?
- Приведите примеры реальных или гипотетических ситуаций психологического консультирования.

42. Для чего необходимо создание доброжелательной атмосферы при установлении контакта?  
 43. На основе каких критериев выделяют такие виды общения, как монологическое и диалогическое?  
 44. В каких ситуациях и для решения каких практических задач исследование направленности личности в общении является необходимым?

Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении

1. Для чего необходимо знание психотипов партнеров?
2. Что такое ведущая репрезентативная система?
3. Какие приемы психологического присоединения вы знаете?
4. Какие вербальные сигналы позволяют диагностировать ведущий сенсорный канал?
5. Как использовать знания психотипов в работе с клиентами?
6. Как в работе рекламного агентства можно использовать информацию о психотипах людей?
7. Как использовать знание психотипов в управлении персоналом?
8. Как работает «речевой сценарий» при дифференцированном общении с деловыми партнерами?
9. Можно ли программировать деловой контакт и прогнозировать его эффективность?

Раздел 3. Психология эффективного общения.

1. Чем отличается Вы-общение от Ты-общения?
2. В чем специфика сложившейся в русском речевом этикете системы обращений?
3. Являются ли обращения «господин», «господа» универсальными?
4. Чем отличается знакомство в деловой сфере общения от знакомства в личной сфере общения?
5. Каковы требования к публичной речи?
6. Какой должна быть внутренняя структура речи?
7. Какие виды речей вы знаете?
8. Что влияет на эффективность речи?
9. Как произвести положительное впечатление, выступая перед аудиторией?

Перечень тем для работы в малых группах:

Практическое занятие: Невербальное общение.

1. Невербальное общение: особенности проксемики общения.
2. Учёт невербальных сигналов собеседника в процессе общения.
3. Невербальное общение: параметры "чтения" собеседника

Практическое занятие: "Баланс" в общении и план построения коммуникации.

1. Баланс в общении и план построения коммуникации.
2. Круги общения и фильтры восприятия.

Практическое занятие: Работа с "токсичными чувствами"

1. Техники регуляции эмоционального напряжения в процессе общения.
2. Личностные аспекты эффективности коммуникации.
3. Приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.
4. Психологические потребности человека и общение.
5. Динамика эмоционального состояния в процессе общения.
6. Чувство обиды и общение.

Практическое занятие: Трансактный анализ общения

1. Трансактный анализ общения. Характеристика эго-состояний.
2. Трансактный анализ общения. Виды трансакций.
3. Анализ диалогов.
4. Составление диалогов.

## **6.2. Темы письменных работ**

Учебным планом письменные работы не предусмотрены

## **6.3. Фонд оценочных средств**

Вопросы для экзамена

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения.

- 1.1. Общение и основные подходы к его определению. Структура общения. Специфика общения.
- 1.2. Виды общения. Средства общения. Функции общения. Особенности общения в современном мире.
- 1.3. Взаимосвязь общения и деятельности. Критерии удовлетворённости общением.
- 1.4. Понятие коммуникации. Характеристика "кругов общения".
- 1.5. Перцептивная сторона общения. Механизмы официальной перцепции.
- 1.6. Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры.
- 1.7. Восприятие собеседниками друг друга в процессе общения. Закономерности формирования первого впечатления.
- 1.8. Трудности межличностного общения. Барьеры межличностного общения.
- 1.9. Вербальные и невербальные средства коммуникации. Сравнительный анализ вербальной и невербальной коммуникации.
- 1.10. Обратная связь: понятия, виды, краткая характеристика.
- 1.11. Невербальное общение: особенности проксемики общения.

- 1.12. Учёт невербальных сигналов собеседника в процессе общения.  
 1.13. Невербальное общение: параметры "чтения" собеседника.  
 1.14. Специфика педагогического общения, отличие педагогического общения от других видов общения.  
 1.15. Невербальные сигналы собеседника, указывающие на ложь.  
 1.16. Баланс в общении и план построения коммуникации.  
 1.17. Круги общения и фильтры воприятия.
- Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении
- 2.1. Эмпатическое, критическое, активное и пассивное слушание.  
 2.2. Техники регуляции эмоционального напряжения в процессе бщения.  
 2.3. Личностные аспекты эффективности коммуникации.  
 2.4. Приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.  
 2.5. Психологические потребности человека и общение.  
 2.6. Динамика эмоционального состояния в процессе общения.  
 2.7. Чувство обиды и общение.  
 2.8. Трансактный анализ общения. Игры.  
 2.9. Трансактный анализ общения. Сценарии.  
 2.10. Трансактный анализ общения. Драйверы и предписания.  
 2.11. Коммуникативные привычки.  
 2.12. Визуальная психоанализика собеседника в процессе общения.  
 2.13. Треугольник С. Карпмана.  
 2.14. Манипулятивное общение. Виды манипуляций. Манипулятивные типы личности.  
 2.15. Гендерные и возрастные особенности общения.  
 2.16. Доверительное общение: понятие, цель, функции, признаки. Стадии доверительного общения.  
 2.17. Конфликтные типы личности и конфликтогены.
- Раздел 3. Психология эффективного общения.
- 3.1. Активное и пассивное слушание. Структура техник активного слушания. Ассертивное общение.  
 3.2. Классификация видов межличностного взаимодействия по Эрику Берну.  
 3.3. Основные характеристики конфликта. Виды конфликта.  
 3.4. Способы разрешения конфликта.  
 3.5. Конфликты в педагогической деятельности.  
 3.6. Трансактный анализ общения. Характеристика эго-состояний.  
 3.7. Трансактный анализ общения. Виды трансакций.  
 3.8. Влияние на собеседника в процессе общения (убеждение, внушение, угрозы).  
 3.9. Правила эффективной речевой коммуникации.  
 3.10. Характеристика доверительного общения. Стадии доверительного общения.  
 3.11. Конструктивные и деструктивные модели общения.  
 3.12. Характеристика способов реагирования в конфликтных ситуациях (Томас-Килмэн).  
 3.13. Синтоническая модель общения.  
 3.14. Техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.  
 3.15. Публичное выступление.  
 3.16. Основные ошибки в процессе публичного выступления.  
 3.17. Техники эффективного общения.
4. Практические задания к экзамену.
- 4.1. Анализ коммуникативных привычек собеседника.  
 4.2. Распознавание эмоций собеседника.  
 4.3. Анализ токсичного чувства и способы его "отреагирования".  
 4.4. Анализ драйверов.  
 4.5. Анализ предписаний.  
 4.6. Анализ способов реагирования в конфликтных ситуациях.  
 4.7. Характеристика и анализ собеседника (синтоническая модель общения).  
 4.8. Анализ взаимодействия (Треугольник Карпмана).  
 4.9. Работа с эмоциональными состояниями (страх, вина, обида).

#### **6.4. Перечень видов оценочных средств**

Задания для текущего контроля; темы и задания для работы в группах, темы и вопросы для обсуждения на семинарах, вопросы к экзамену.

<b>7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>					
<b>7.1. Рекомендуемая литература</b>					
<b>7.1.1. Основная литература</b>					
Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес	
Л1. 1 Ратников В.П., Голубь В.Ф., Лукашова Г.С.	Конфликтология: Учебник для вузов	Москва: ЮНИТИ- ДАНА, 2002	29		

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л1. 2		Педагогическая конфликтология: курс лекций: учебное пособие	Ставрополь: СКФУ, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=563296">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=563296</a>
Л1. 3	Капустина В. А.	Психология общения: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=576325">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=576325</a>
Л1. 4	Доценко Е. Л.	Психология общения: учебное пособие	Тюмень: Тюменский государственный университет, 2011	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=572096">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=572096</a>
Л1. 5	Мандель Б. Р.	Психология общения: история и проблематика: учебное пособие	Москва Берлин: Директ-Медиа, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=494799">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=494799</a>

**7.1.2. Дополнительная литература**

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л2. 1	Баева О.А.	Ораторское искусство и деловое общение: Учебное пособие	Москва: Новое знание, 2005	10	
Л2. 2	Берн Э.	Трансактный анализ: научное издание	Москва: Академический проект; Трикста, 2004	10	
Л2. 3	Лобанов А.А.	Основы профессионально-педагогического общения: Учебное пособие для вузов	Москва: Академия, 2002	20	
Л2. 4	Емельянов С.М.	Практикум по конфликтологии: Учебное пособие для вузов	Санкт-Петербург: Питер, 2004	10	
Л2. 5	Шеламова Г.М.	Деловая культура и психология общения: учебник	Москва: Академия, 2009	80	
Л2. 6	Горянина В.А.	Психология общения: учебное пособие	Москва: Академия, 2008	40	
Л2. 7	Ильин Е.П.	Психология общения и межличностных отношений: учебное пособие	Санкт-Петербург: Питер, 2011	13	
Л2. 8	Рогов Е.И.	Психология общения: учебное пособие	Москва: Владос, 2002	10	
Л2. 9	Бороздина Г.В.	Психология делового общения: учебник	Москва: ИНФРА-М, 2011	15	
Л2. 10	Фалунина Е.В.	Общая психология и педагогика: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2012	101	
Л2. 11	Каменева Н.В., Шмонина Н.И.	Психология общения. Тексты лекций: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2016	1	<a href="http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.Психология%20общения.Текст%20лекций.2016.PDF">http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.Психология%20общения.Текст%20лекций.2016.PDF</a>
Л2. 12	Кислицына И. Г.	Психология делового общения: учебное пособие	Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=477381">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=477381</a>
Л2. 13	Дормашев Ю. Б., Капустин С. А., Петухов Ю. В. , сост.	Общая психология: Тексты. Том 1. Введение: учебное пособие	Москва: Когито -Центр, 2013	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=145006">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=145006</a>

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л2. 14	Цыбульская М. В.	Конфликтология: учебно-практическое пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90951">http://biblioclub.ru/index.php? page=book&amp;id=90951</a>

### 7.1.3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л3. 1	Каменева Н.В., Шмонина Н.И.	Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе	Братск: БрГУ, 2015	1	<a href="http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.%20Психология%20общения.МУ.2015.pdf">http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные% 20и%20учебно-методические% 20пособия/Общественные% 20науки/Каменева%20Н.В.% 20Психология% 20общения.МУ.2015.pdf</a>

### 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Видеолекция " Социальная среда как условие развития личности или психология общения."	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM">https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM</a>
Э2	Психология общения. Урок 1. Понятие, функции, три основных типа общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=ake803fe6nM&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=2">https://www.youtube.com/watch? v=ake803fe6nM&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=2</a>
Э3	Психология общения. Урок 2. Индивидуальные особенности общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Kdk4fyiKPlk&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch?v=Kdk4fyiKPlk&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=3</a>
Э4	Психология общения. Урок 3. Общение как обмен информацией. Верbalная коммуникация	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cRx4txScgow&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch? v=cRx4txScgow&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=4</a>
Э5	Психология общения. Урок 4. Невербальная коммуникация. Виды невербальных средств общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=O8EXS58CebQ&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=5">https://www.youtube.com/watch? v=O8EXS58CebQ&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=5</a>
Э6	Психология общения. Урок 5. Пространственная и временная организация общения. Жесты-иностранцы	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Haur9fHqZnA&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=6">https://www.youtube.com/watch? v=Haur9fHqZnA&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=6</a>
Э7	Психология общения. Урок 6. Сложности социальной перцепции. Эффект межличностного восприятия	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=FaADKWdfPzs&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=10">https://www.youtube.com/watch? v=FaADKWdfPzs&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=10</a>
Э8	Психология общения. Урок 7. Как мы понимаем друг друга. Универсальные психологические механизмы	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=eJQfDjk0ATc&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=9">https://www.youtube.com/watch? v=eJQfDjk0ATc&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=9</a>
Э9	Психология общения. Урок 8. Конфликт как неэффективное общение. Алгоритм выхода из конфликта	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=AGkJTqgeX60&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=8">https://www.youtube.com/watch? v=AGkJTqgeX60&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=8</a>
Э10	Психология общения. Урок 9. Правила эффективной коммуникации	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=jc_f0YjAgtA&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=1">https://www.youtube.com/watch?v=jc_f0YjAgtA&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=1</a>
Э11	Психология общения. Урок 10. Поведение, затрудняющее общение. Концепции Карен Хорни и Эрика Берна	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=o6Wg0ux8pKU&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=7">https://www.youtube.com/watch? v=o6Wg0ux8pKU&amp;list=PLcemj2G-c2mxpdWtI0qv- vvXQs3d5mC0rh&amp;index=7</a>
Э12	Перцептивное общение. Видеолекция	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=dsCvZxZHkWg">https://www.youtube.com/watch?v=dsCvZxZHkWg</a>
Э13	Психология общения. Передача 1. Проблема общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=i745NXpbMKc&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW">https://www.youtube.com/watch? v=i745NXpbMKc&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW</a>
Э14	Психология общения. Передача 2. Обратная связь в общении. Технология слушания	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=gFuGflEKPYM&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=2">https://www.youtube.com/watch? v=gFuGflEKPYM&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=2</a>
Э15	Психология общения. Передача 3. Как разговорить любого собеседника?	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=dd3FYLqsvUQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch? v=dd3FYLqsvUQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=3</a>
Э16	Психология общения. Передача 4. Феноменология общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cgGleZ3wQZY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch? v=cgGleZ3wQZY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=4</a>
Э17	Психология общения. Передача 5. Стили и типы общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=byEc23f5q6Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=5">https://www.youtube.com/watch? v=byEc23f5q6Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=5</a>
Э18	Психология общения. Передача 6. Конфликт. Способы предупреждения и завершение конфликта	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=jMGM7WIjQ9M&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=6">https://www.youtube.com/watch? v=jMGM7WIjQ9M&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=6</a>

Э19	Психология общения. Передача 7. Восприятие людьми друг друга	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=1DjToDgbIAQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=7">https://www.youtube.com/watch?v=1DjToDgbIAQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=7</a>
Э20	Психология общения. Передача 8. Трудные собеседники	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=wSNAo5A_law&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=8">https://www.youtube.com/watch?v=wSNAo5A_law&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=8</a>
Э21	Психология общения. Передача 9. Генотип человека	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Q9WCgBVelhk&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=9">https://www.youtube.com/watch?v=Q9WCgBVelhk&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=9</a>
Э22	Психология общения. Передача 10. Фенотип человека	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=mZAIv-H8zeo&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=10">https://www.youtube.com/watch?v=mZAIv-H8zeo&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=10</a>
Э23	Психология общения. Передача 11. Искусство публичного выступления. Способы обращения к аудитории	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=_70HZwzOSOY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=11">https://www.youtube.com/watch?v=_70HZwzOSOY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=11</a>
Э24	Психология общения. Передача 12. Преодоление страха публичного выступления. Подготовка оратора	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=0RM0G7Veu_Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=12">https://www.youtube.com/watch?v=0RM0G7Veu_Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=12</a>
Э25	Психология общения. Передача 13. Методы убеждения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=U8o0TQ7i1Z0&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=13">https://www.youtube.com/watch?v=U8o0TQ7i1Z0&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=13</a>
Э26	Психология общения. Передача 14. Искусство самопрезентации	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=T_vwX7ev0jg&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=14">https://www.youtube.com/watch?v=T_vwX7ev0jg&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=14</a>
Э27	Психология общения. Передача 15. Структура личного имиджа	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=f5QwRcb5IVA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=15">https://www.youtube.com/watch?v=f5QwRcb5IVA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=15</a>
Э28	Психология общения. Передача 16. Цветовосприятие в общении	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cfQZ14vr9DA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=16">https://www.youtube.com/watch?v=cfQZ14vr9DA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=16</a>

**7.3.1 Перечень программного обеспечения**

7.3.1.1	Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN No Level
7.3.1.2	Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN No Level
7.3.1.3	Adobe Acrobat Reader DC
7.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Расширенный Russian Edition. 1000-1499 Node 1 year Educational Renewal License

**7.3.2 Перечень информационных справочных систем**

7.3.2.1	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ)
7.3.2.2	Национальная электронная библиотека НЭБ
7.3.2.3	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
7.3.2.4	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
7.3.2.5	Электронная библиотека БрГУ
7.3.2.6	Электронный каталог библиотеки БрГУ
7.3.2.7	«Университетская библиотека online»
7.3.2.8	Издательство "Лань" электронно-библиотечная система

**8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Аудитория	Назначение	Оснащение аудитории	Вид занятия
0001*	аудитория для практических занятий	Учебная мебель	Пр
0002*	лекционная аудитория	Учебная мебель	Лек
0003*	аудитория для семинарских занятий	Учебная мебель	Ср
2201	читальный зал №1	Комплект мебели (посадочных мест) Стеллажи Комплект мебели (посадочных мест) для библиотекаря Выставочные шкафы ПК i5-2500/H67/4Gb (монитор TFT19 Samsung) (10шт.); принтер HP Laser Jet P2055D (1шт.)	Ср

**9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Лекция.

В процессе конспектирования лекции целесообразно учитывать следующие рекомендации:

- 1) Лекции по каждой изучаемой дисциплине следует вести в тетради, отдельной от практических (семинарских) занятий.
- 2) Обязательно записывать дату, тему и план лекции.
- 3) Ставить излагать содержание лекции своими словами, ясно формулировать и выделять тезисы, отделять их от аргументов.
- 4) Рекомендуется соблюдать поля, на которых можно по ходу лекции и в дальнейшем заполнять возникшие вопросы, замечания, дополнения и т.д.
- 5) Полезно использовать выделение в тексте отдельных ключевых слов и понятий, заголовков и подзаголовков, что облегчает чтение и восприятие текста при его последующем использовании для подготовки к семинарскому (практическому) занятию, сдаче зачета.
- 6) Нужно учиться записывать лекции кратко, используя общепринятые сокращения слов и фраз.

Семинар/практическое занятие.

Полноценная работа на семинаре предполагает предварительную подготовку к нему в соответствии с обозначенной темой и планом занятия.

Планы семинарских занятий в печатном либо электронном виде с указанием тем, обсуждаемых вопросов, обязательной и рекомендованной литературы являются обязательной частью методического обеспечения курса.

Основной подготовки к семинарскому занятию является работа с обязательной литературой и/или историческим источником.

Изучение и анализ текста научной публикации и источника должен быть направлен на решение задач, поставленных в плане семинарского занятия, поиски ответов на поставленные к тексту вопросы. Культура работы с научным текстом предполагает умение выявлять круг исследовательских проблем, суть авторской концепции, систему аргументации и выводы, сделанные автором по результатам исследования. Изучение дополнительной литературы дает возможность ознакомиться с многообразием точек зрения по проблемам и дискуссионным вопросам, вынесенным на обсуждение на семинаре. Кроме того, дополнительная литература может привлекаться для лучшего понимания, интерпретации и критического анализа исторического источника.

Независимо от формы проведения занятий и принятой преподавателем методики опроса все присутствующие студенты должны быть готовы к обсуждению поставленных вопросов и проблем. Основной доклад или сообщение предполагает выступление перед аудиторией опираясь на подготовленный конспект, но свободно ориентируясь в его содержании. В выступлении должны содержаться ответы на вопросы, вынесенные на обсуждение, изложение авторской концепции, аргументов и выводов. Помимо выступления с докладом и сообщением участие студентов в работе семинара выражается в формулировании вопросов выступающему, комментариях и дополнениях к основному выступлению.

Подготовленные для представления доклады должны отвечать следующим требованиям:

- цель доклада должна быть сформулирована в начале выступления;
- выступающий должен хорошо знать материал по теме своего выступления, быстро и свободно ориентироваться в нем;
- недопустимо читать текст со слайдов или повторять наизусть то, что показано на слайде;
- речь докладчика должна быть четкой, умеренного темпа;
- докладчику во время выступления разрешается держать в руках листок с тезисами своего выступления, в который он имеет право заглядывать;
- докладчик должен иметь зрительный контакт с аудиторией;
- после выступления докладчик должен оперативно и по существу отвечать на все вопросы аудитории (если вопрос задан не по теме, то преподаватель должен снять его).

Методика составления презентации.

Мультимедийные презентации - это сочетание самых разнообразных средств представления информации, объединенных в единую структуру. Чередование или комбинирование текста, графики, видео и звукового ряда позволяют донести информацию в максимально наглядной и легко воспринимаемой форме, акцентировать внимание на значимых моментах излагаемой информации, создавать наглядные эффектные образы в виде схем, диаграмм, графических композиций и т. п.

Мультимедийные презентации обеспечивают наглядность, способствующую комплексному восприятию материала, изменяют скорость подачи материала, облегчают показ фотографий, рисунков, графиков, географических карт, исторических или труднодоступных материалов. Кроме того, при использовании анимации и вставок видеофрагментов возможно продемонстрировать динамичные процессы.

Преимущество мультимедийных презентаций - проигрывание аудиофайлов, что обеспечивает эффективность восприятия информации: излагаемый материал подкрепляется зрительными образами и воспринимается на уровне ощущений.

Процесс создания презентации состоит из отдельных этапов:

- 1) Подготовка и согласование с преподавателем текста доклада
- 2) Разработка структуры презентации
- 3) Создание презентации в Power Point
- 4) Согласование презентации и репетиция доклада.

Требования к формированию компьютерной презентации:

- компьютерная презентация должна содержать начальный и конечный слайды, список использованной литературы;
- слайды презентации должны содержать только основные моменты доклада (основные определения, схемы, анимационные и видеофрагменты, отражающие сущность изучаемых явлений);
- структура компьютерной презентации должна включать оглавление, основную и ре-зюмирующую части;
- каждый слайд должен быть логически связан с предыдущим и последующим;
- слайды должны содержать минимум текста (на каждом не более 10 строк);
- необходимо использовать графический материал (включая картинки), сопровождающий текст (это позволит разнообразить представляемый материал и обогатить доклад выступающего студента);
- компьютерная презентация может сопровождаться анимацией, что позволит повысить эффект от представления доклада (но акцент только на анимацию недопустим, т.к. злоупотребление им на слайдах может привести к потере зрительного и смыслового контакта со слушателями);

-на уровень восприятия материала большое влияние оказывает цветовая гамма слайда, поэтому необходимо позаботиться о правильной расцветке презентации, чтобы слайд хорошо «читался», нужно четко рассчитать время на показ того или иного слайда, чтобы презентация была дополнением к уроку, а не наоборот. Это гарантирует должное восприятие информации слушателями;

-время выступления должно быть соотнесено с количеством слайдов из расчета, что компьютерная презентация, включающая 10-15 слайдов, требует для выступления около 7-10 минут.

#### Практические занятия.

Практическое занятие – это форма организации учебного процесса, предполагающая выполнение студентами по заданию и под руководством преподавателя одной или нескольких практических работ. И если на лекции основное внимание студентов сосредоточивается на разъяснении теории конкретной учебной дисциплины, то практические занятия служат для обучения методам ее применения. Главной их целью является усвоение метода использования теории, приобретение практических умений, необходимых для изучения последующих дисциплин.

Предназначение практических занятий – в осмыслении теории, в приобретении навыков осознанно применять ее в учебной и профессиональной деятельности, в развитии умения убедительно формулировать собственную точку зрения.

#### Задачи практических занятий:

- углубление, конкретизация и систематизация знаний, полученных студентами на предшествующих этапах обучения (лекции, самостоятельная работа, консультации);
- развитие способности самостоятельно использовать полученные знания;
- приобретение навыков самостоятельного решения научно – практических вопросов;
- приведение разрозненных знаний в определенную систему;
- ознакомление с методами и средствами науки в их практическом применении;
- подготовка к контролю (в виде экзамена или тестирования).

Обращение к научной литературе требует от студента, в первую очередь, овладения навыками библиографической работы

– умением пользоваться библиотечным каталогом, ориентироваться в фонде библиотеки. Современный уровень информационной культуры включает в себя умением пользоваться Интернет-ресурсами – находить дополнительную литературу по теме через поисковые системы, критически оценивать используемую информацию.

#### Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Психология общения» включает в себя следующие элементы:

- умение слушать и записывать лекции;
- работу с научной литературой;
- подготовку к семинарским занятиям и активное участие в них;
- подготовку доклада, творческих и самостоятельных заданий;
- выступление с докладом на семинаре или обсуждение самостоятельных заданий;
- подготовку к сдаче зачета.