

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Волгоградский институт управления - филиал
Факультет государственного и муниципального управления
Кафедра социологии, общей и юридической психологии

Утверждена
решением кафедры социологии,
общей и юридической психологии
Протокол №1 от «31» августа 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.10 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

(индекс и наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

по направлению подготовки

37.03.01 Психология (уровень бакалавриат)

(код и наименование направления подготовки (специальности))

Психологическое консультирование

направленность (профиль)

Бакалавр

квалификация

очная

форма(ы) обучения

Год набора - 2020

Волгоград, 2020 г.

Авторы–составители:

К.п.н., доцент

Забродина Т.И.

Заведующий кафедрой
социологии, общей и юридической психологии

Кузеванова А. Л.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание и структура дисциплины (модуля)	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	17
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	18.
6.1. Основная литература	18
6.2. Дополнительная литература	18
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы	19
6.4. Нормативные правовые документы	19
6.5. Интернет-ресурсы	19
6.6. Иные источники.....	
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	20

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине , соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1.Дисциплина Б1.В.10 «Психология общения» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-9	способность к реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными возможностями, в том числе и при различных заболеваниях	ПК-9.6	Способность разрабатывать программы по психологической поддержке разных слоев населения в различных трудных жизненных ситуациях. Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
организация и предоставление психологических услуг лицам разных возрастов и социальных групп (результаты форсайт-сессии от 01.03.2016, утв. протоколом кафедры психологии №11 от 04.03.2016 г.). Профессиональные действия: Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам), организация работы по созданию системы психологического просвещения населения, работников органов и организаций социальной сферы.	ПК-9.6	Анализировать и интегрировать знания по: – Психология социального поведения – Психология социального познания и восприятия – Понятия и механизмы социальной адаптации, социализации, стереотипизации
		– Вступать в контакт, преодолевать коммуникативные барьеры и развивать конструктивные отношения с различными социальными группам и населения – Применять разные виды и методы индивидуального, группового психологического консультирования в соответствии с полом, возрастом и особенностями жизненной ситуации. – Проводить работу по преодолению стереотипизации и формированию навыков коммуникативной компетентности.
		– Анализ особенностей проявления вербальной и невербальной коммуникации клиента. – Помощь в формировании коммуникативной компетентности с учетом психологических потребностей, рисков и ресурсов клиента, выявление особенностей их социального окружения и условий жизни.

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Учебная дисциплина Б1.В.10 «Психология общения» принадлежит к блоку вариативная часть, обязательные дисциплины. По очной форме обучения дисциплина осваивается в 7 семестре, общая трудоемкость дисциплины в зачетных единицах составляет 2 ЗЕ (72 часа).

Учебная дисциплина Б1.В.10 «Психология общения» реализуется после изучения дисциплин «Психология развития», «Общая психология», «Психология организационного поведения» По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 32 часов и на самостоятельную работу обучающихся – 40 часов.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание и структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
4 семестр								
Тема 1	Общение. Понятие, виды, функции общения.	7	2	-		-	5	О
Тема 2	Общение как обмен информацией.	9	2	-	2	-	5	О
Тема 3	Общение как взаимодействие.	9	2	-	2	-	5	О
Тема 4	Общение как восприятие людьми друг друга.	9	2	-	2	-	5	О,Т
Тема 5	Коммуникативная компетентность	9	2	-	2	-	5	О
Тема 6	Барьеры общения	9	2	-	2	-	5	О
Тема 7	Психология публичного выступления	9	2	-	2	-	5	О,Т
Тема 8	Деловое общение	11	4	-	2	-	5	О,Т
Всего:		72	18	-	14		40	2 ЗЕ

Примечание: 4 – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т).

Содержание дисциплины

Тема № 1. Общение: понятие, виды, функции.

Понятие общения. Значение общения для развития индивида и общества. Функции общения.

Подходы к пониманию общения в отечественной и зарубежной психологии. Общение и деятельность.

Типы, виды и уровни общения. Нормы общения.

Общение и отношения.

Тема № 2. Общение как обмен информацией

Понятие о коммуникации. Уровни коммуникации: межличностная коммуникация, коммуникация в малых группах, массовая коммуникация.

Ситуационные и психологические предпосылки межличностной коммуникации.

Коммуникационный процесс. Структурные модели коммуникации. Основные элементы коммуникационного процесса.

Средства коммуникации. Речь как средство коммуникации. Передача и восприятие сообщения. Психологические компоненты вербальной коммуникации. Формы речевой коммуникации. Диалог, монолог.

Невербальное поведение человека, его структура, роль, функции в процессе общения. Основные системы отражения невербального поведения человека, их характеристика. Кинесическая, просодическая, экстралингвистическая, такесическая, ольфакторная структуры невербального поведения.

Позиции коммуникатора, их признаки, влияние на процесс общения.

Тема № 3. Общение как взаимодействие

Структура и функции взаимодействия.

Компоненты процесса взаимодействия. Виды взаимодействия.

Стили взаимодействия. Проблемы кооперации и конкуренции в социальной психологии.

Конфликтное взаимодействие, основные стратегии конфликтного взаимодействия. Анализ конфликтной ситуации.

Взаимодействие в группе. Основные роли.

Тема № 4. Общение как восприятие людьми друг друга

Понятие социальной перцепции. Место межличностного восприятия в системе человеческого общения. Познание человека человеком как научная проблема. Основные направления экспериментальных исследований межличностного восприятия.

Характеристика перцептивных процессов в социальной психологии. Эффекты межличностного восприятия: «ореола», «первичности», «новизны» другие. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, рефлексия, эмпатия, децентрация.

Социально-перцептивные явления: установка, каузальная атрибуция, стереотипизация, предубеждение. Теории каузальной атрибуции, ошибки каузальной атрибуции.

Тема № 5. Коммуникативная компетентность

Понятие социально-психологической компетентности. Компетентность в общении как составляющая профессиональной компетентности. Структура, проявления компетентности в общении. Коммуникативная, перцептивная, интерактивная некомпетентность. Причины некомпетентности в общении.

Факторы, влияющие на успешность общения. Коммуникативное ядро личности и его проявления (А.А. Бодалев).

Коммуникативная компетентность в системе профессиональной подготовки специалиста. Основные методы подготовки к профессиональному общению.

Профессиональная компетентность в общении: основные подходы по ее изучению, составляющие. Развитие профессиональной компетентности в общении.

Методики диагностики компетентности в общении.

Тема № 6. Барьеры общения

Теоретические основы затрудненного общения. Проблема затруднений или "барьеров" общения в качестве объекта специального исследования изучается с середины

20 века (Д. Кати, Л. Ли, Г. Лассвелл, М. Андерсен, Е.С. Кузьмин, Б.Д. Парыгин, В.Ф. Ломов, А.А. Коломенский, А.А. Климов и др.). В учебной деятельности затруднения и трудности взаимодействия между учениками внутри класса или группы (Н.В. Кузьмина, А.Н. Леонтьев, А.К. Маркова, В.А. Кан-Калик, Е.Б. Цуканова, В.В. Рыжов, Л.А. Неварницына и др.). Психологические критерии описания субъектов затрудненного общения. Барьеры общения: пол, возраст, национальность, культурный уровень, интеллект, социальный статус. Барьер пустословия, барьер многословия. Эмоциональные барьеры. Барьеры восприятия и понимания. Стили общения. Эффект первого впечатления, эффект ореола, гало-эффект, эффект первичности и вторичности.

Тема № 7. Психология публичного выступления

Понятие публичного выступления. Подготовка к публичному выступлению, этапы подготовки к публичному выступлению. Подбор информации. Типы аудиторий. Приемы управления вниманием при публичном выступлении. Ответы на вопросы аудитории. Завершение выступления. Невербальные приемы публичного выступления. Способы преодоления волнения при публичном выступлении. Публичная коммуникация. Публичное выступление: подготовка и проведение. Самопрезентация в деловом общении. Структура визуального имиджа.

Тема № 8. Деловое общение

Виды делового общения. Деловая беседа: этапы, виды, основные техники.

Деловые переговоры. Подготовка к переговорам. Задачи переговоров. Переговоры как система. Стратегии ведения переговоров. Этапы переговорного процесса. Типичные ошибки при ведении переговоров.

Теории убеждающей коммуникации. Убеждающая коммуникация: основные приемы. Стратегия и тактика аргументирования. Приемы аргументирования.

Коммуникации в организациях.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Методы текущего контроля успеваемости
Очная форма		
Тема 1	Общение. Понятие, виды, функции общения.	Устный опрос
Тема 2	Общение как обмен информацией.	Устный опрос
Тема 3	Общение как взаимодействие.	Устный опрос
Тема 4	Общение как восприятие людьми друг друга.	Устный опрос, письменный тест
Тема 5	Коммуникативная компетентность	Устный опрос
Тема 6	Барьеры общения	Устный опрос
Тема 7	Психология публичного выступления	Устный опрос, письменный тест
Тема 8	Деловое общение	Устный опрос, письменный тест

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме зачёта.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Тема 1. Общение. Понятие, виды, функции общения.

Вопросы устного опроса:

1. История исследования общения.
2. Постановка проблемы общения в работах Б.Г. Ананьева, Б. Ф. Ломова, В.Н. Мясищева, А.А. Бодалева, А.А. Леонтьева.
3. Взгляды на соотношение общения и деятельности.

Тема 2. Общение как обмен информацией

Вопросы для устного опроса:

1. Схема убеждающей коммуникации по К. Холланду и И. Джанису.
2. Когнитивные модели убеждающей коммуникации. Организация пространства и времени общения.
3. Построение вербальной коммуникации в ходе деловой беседы и переговоров.
4. Эффективная обратная связь: этапы, характеристики. Использование обратной связи как средства регулирования коммуникации и взаимодействия. Приемы эффективной обратной связи.

Тема 3. Общение как взаимодействие

Вопросы для устного опроса:

1. Построения единой стратегии взаимодействия участников группы.
2. Конфликт, типы и причины конфликтов. Фазы конфликта. Стили поведения в конфликте. Управление коммуникацией в конфликте. Общение с агрессивно-настроенным, конфликтным собеседником.
3. Управление конфликтом. Схема анализа конфликтной ситуации. Техники управления конфликтом.
4. Общение и взаимодействие в теории Э. Берна. Состояния «Я», их функции и характеристики взаимодействия. Транзакции, их виды. Жизненный сценарий и его влияние на взаимодействие с другими. Типы сценариев. Способы структурирования времени человека. Определение, функции, классификация игр по Э. Берну. Примеры игр.

Тема 4. Общение как восприятие людьми друг друга

Вопросы для устного опроса:

1. Явление межличностной аттракции и ее причины. Уровни аттракции (симпатия, дружба, любовь). Основные направления исследования аттракции и их практическое значение.
2. Специфика межличностного восприятия в массовой коммуникации.
3. Социальное мышление, социальный интеллект личности. Понятия, основные исследования.
4. Динамика межличностного восприятия в условиях совместной деятельности.

Типовые материалы тестирования:

Полные материалы имеются на кафедре психологии)

1. Общение понимается как коммуникативная деятельность, или деятельность общения, выступающая самостоятельно на определенном этапе онтогенеза, например, у дошкольников и особенно в подростковом возрасте

- А) Б.Д. Эльконин
- Б) А.А. Леонтьев

- В) Г.М. Андреевой
- Г) М. Каганом

2. Общение в общем плане понимается как один из видов деятельности (имеется в виду прежде всего речевая деятельность), и относительно нее отыскиваются все элементы, свойственные деятельности вообще: действия, операции, мотивы и пр.

- А) Б.Д. Эльконин
- Б) А.А. Леонтьевым
- В) Г.М. Андреевой
- Г) М. Каганом

3. Контекст коммуникации включает в себя:

- А) физическую среду и физические качества среды
- Б) временные и пространственные параметры
- В) функциональное и эмоциональное состояние, намерения, цели участников общения, накопленный опыт общения, который привносится ими в актуальный процесс коммуникации,

Г) индивидуально-психологические характеристики коммуникатора и реципиента, процессуальные характеристики общения

- Д) все вышеперечисленное

Тема 5. Коммуникативная компетентность

Вопросы для устного опроса:

1. Понятие социально-психологической компетентности.
2. Структура, проявления компетентности в общении.
3. Коммуникативная, перцептивная, интерактивная некомпетентность.
4. Причины некомпетентности в общении.
5. Коммуникативная компетентность в системе профессиональной подготовки специалиста. Методики диагностики компетентности в общении.

Тема 6. Барьеры общения

Вопросы для устного опроса:

1. Проблема затруднений или "барьеров" общения в качестве объекта специального исследования.
2. Психологические критерии описания субъектов затрудненного общения.
3. Эмоциональные барьеры.
4. Барьеры восприятия и понимания.
5. Барьеры установок
6. Барьеры первого впечатления

Тема 7. Психология публичного выступления

Вопросы для устного опроса:

1. Понятие публичного выступления.
2. Этапы подготовки к публичному выступлению.
3. Приемы управления вниманием при публичном выступлении.
4. Невербальные приемы публичного выступления.
5. Способы преодоления волнения при публичном выступлении.

Типовые материалы тестирования:

(Полные материалы имеются на кафедре психологии)

1. Коммуникативная компетентность – это

- а) определенный уровень сформированности личностного и профессионального опыта взаимодействия с окружающими
- б) некоторая совокупность знаний и умений, обеспечивающих эффективное протекание коммуникативного процесса
- в) система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективного коммуникативного действия в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия
- г) все определения верны

2. Фактор, мешающий правильно воспринимать людей и заключающийся в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств.

- а) эффект проецирования;
- б) наличие стереотипа;
- в) наличие установки;
- г) эффект «ореола».

3. Фактор, мешающий правильно воспринимать людей и заключающийся в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.

- а) эффект проецирования;
- б) наличие стереотипа;
- в) эффект «первичности»;
- г) наличие предрассудков

Тема 8. Деловое общение

Вопросы для устного опроса:

1. Понятие «деловое совещание». Особенности проведения деловых совещаний
2. Деловые переговоры. Подготовка к переговорам. Задачи переговоров.

Типовые материалы тестирования:

(Полные материалы имеются на кафедре психологии)

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Зачёт проводится в три этапа: 1 этап – подготовка плана тренинга коммуникативной компетентности, 2 этап – тестирование, 3 этап – устный опрос

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-9	способность к реализации базовых процедур анализа проблем человека, социализации индивида, профессиональной и образовательной деятельности, функционированию людей с ограниченными	ПК-9.6	Способность разрабатывать программы по психологической поддержке разных слоев населения в различных трудных жизненных ситуациях. Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления

	возможностями, в том числе и при различных заболеваниях		
--	---	--	--

Этап освоения компетенции	Критерий оценивания	Показатель оценивания
ПК-9.6 Способность взаимодействовать с разными лицами и группами по вопросам психологической помощи клиентам; общаться с разными категориями клиентов, преодолевая коммуникативные, образовательные, этнические и другие барьеры в проведении психологического просвещения.	Выявляет специфику отклонения личности от нормальной траектории развития в рамках определенной ситуации развития, выбирает метод или концепцию помощи, работает с различными кризисами с опорой на базовые концепции личности. Вступает в контакт и развивает конструктивные отношения с разными группами населения. Владеет набором разговорных техник и с учетом специфики особенностей конкретной личности Реализует и обобщает результаты психологического обследования, оценивает психологические потребности, риски и ресурсы клиента, выявляет особенности их социального окружения и условий жизни Владеет навыками публичного выступления, переговоров. Анализирует особенности проявления вербальной и невербальной коммуникации клиента.	Точно объяснена специфика отклонения личности от нормальной траектории развития в рамках определенной ситуации развития; верно выбран метод или концепция помощи. Спланировано и проведено психологическое обследование, логично обобщены результаты оценены психологические потребности, риски и ресурсы клиента, выявлены особенности их социального окружения и условий жизни. Отрегулировано поведение на публике, публично грамотно и логично формулирует мысли. Тщательно проанализированы особенности проявления вербальной и невербальной коммуникации клиента.

4.3.2. Типовые оценочные средства (Полные материалы на кафедре психологии)

1 этап. Подготовка плана тренинга коммуникативной компетентности

Примерные темы тренинга:

1. Деловое общение
2. Толерантность в общении
3. Эмпатия и сензитивность в общении
4. Барьеры коммуникации
5. Конфликты и общение
6. Перцептивная сторона общения
7. Интерактивная сторона общения
8. Общение и агрессия
9. Эффективное общение (по возрастным группам)
10. Невербальное общение
11. Убеждающая коммуникация: основные приемы.

12. Распознавание манипуляции в общении: основные индикаторы.

2 этап. Материалы тестирования:

1. Форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно называется

- А) партнерское общение;
- Б) диалогическое общение;
- В) императивное общение;
- Г) манипулятивное общение

2. Стандартизированный уровень общения – это

А) общение, при котором партнеры ориентируются не на актуальную роль друг друга, а согласно этикету или социальным требованиям общаются в форме «контакта масок»;

Б) бессодержательное общение, использующее коммуникативные средства исключительно с целью поддержания самого процесса общения;

В) общение, при котором собеседник воспринимается не как партнер, а как предмет, нужный или мешающий;

Г) уровень общения предполагает высокую культуру контакта в духе согласия, равноправия, внимания друг к другу, соответствует договорному условию;

3. Индивидуальная стабильная норма коммуникативного поведения человека, проявляющаяся в любых условиях взаимодействия: в деловых и личных отношениях, в способах принятия и осуществления решений, в избираемых приемах психологического влияния на людей, в методах разрешения межличностных и деловых конфликтов - это

- А) высокий уровень общения;
- Б) стиль общения;
- В) коммуникативная компетентность;
- Г) коммуникативная грамотность

3 этап. Вопросы для устного опроса

1. Понятие общения. Функции общения. Взаимосвязь общения и отношений, общения и деятельности.
2. История изучения общения в зарубежной и отечественной психологии. Понятия «общение» и «коммуникация».
3. Постановка проблемы общения в работах Б.Г. Ананьева, Б.Ф. Ломова, В.Н. Мясищева, А.А. Бодалева, А.А. Леонтьева.
4. Виды и уровни общения. Стили общения.
5. Факторы, влияющие на успешность общения. Виды и причины барьеров в общении.
6. Коммуникативная компетентность в системе профессиональной подготовки специалиста. Основные методы подготовки психолога к профессиональному общению.
7. Понятие о коммуникации. Уровни коммуникации. Коммуникационный процесс. Основные элементы коммуникационного процесса.
8. Средства коммуникации. Речь как средство коммуникации. Передача и восприятие сообщения. Психологические компоненты вербальной коммуникации. Формы речевой коммуникации.
9. Невербальное поведение человека, его структура, роль, функции в процессе общения. Основные системы отражения невербального поведения человека, их характеристика.

10. Кинесическая и экстралингвистическая структуры невербального поведения.
11. Просодическая, такесическая, ольфакторная структуры невербального поведения.
12. Визуальный имидж. Экология имиджа. Организация пространства и времени общения.
13. Деловые переговоры. Подготовка к переговорам. Задачи переговоров. Переговоры как система. Стратегии ведения переговоров. Этапы переговорного процесса. Типичные ошибки при ведении переговоров.
14. Позиции коммуникатора, их влияние на процесс общения. Специфика публичных коммуникаций.
15. Эффективная обратная связь. Активное слушание. Центрированная на собеседнике коммуникация. Правила вступления в контакт.
16. Дистантное общение, специфика. Эффективная письменная коммуникация.
17. Интерактивная сторона общения, характеристика. Структура и функции взаимодействия. Компоненты процесса взаимодействия.
18. Конфликтное взаимодействие, основные стратегии конфликтного взаимодействия. Основные параметры анализа конфликта.
19. Структура конфликта. Урегулирование конфликтов – основные приемы. Правила общения с агрессивным, конфликтным собеседником.
20. Проблема взаимодействия в теориях обмена, диадического взаимодействия, “символическом интеракционизме”.
21. Понятие социальной перцепции. Познание человека человеком как научная проблема. Основные направления экспериментальных исследований межличностного восприятия.
22. Эффекты межличностного восприятия: «ореола», «первичности», «новизны» и другие.
23. Механизмы межличностного восприятия: идентификация, рефлексия, эмпатия, децентрация.
24. Социально-перцептивные явления: установка, каузальная атрибуция, стереотипизация, предубеждение.
25. Явление межличностной аттракции и ее причины. Уровни аттракции (симпатия, дружба, любовь). Основные направления исследования аттракции и их практическое значение.
26. Воздействие и влияние. Средства психологического влияния. Виды психологического влияния в общении.
27. Проблема воздействия в практической деятельности психолога. Диалог как форма психологического воздействия. Проблема ложных сообщений как форма воздействия.
28. Теории убеждающей коммуникации. Убеждающая коммуникация: основные приемы.
29. Основные составляющие манипулятивного воздействия. Манипулятивные технологии.
30. Распознавание манипуляции в общении: основные индикаторы. Управление переменными взаимодействия. Защита от манипуляции.
31. Проблема доверительного общения. Техники установления доверительного контакта.
32. Общение и взаимодействие в теории Э. Берна.

Шкала оценивания

100% - 90% (отлично)	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на высоком уровне. Свободное владение материалом, выявление межпредметных связей. Уверенное владение понятийным аппаратом дисциплины. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы на высоком уровне. Способность к самостоятельному нестандартному решению практических задач
89% - 75% (хорошо)	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы достаточно. Детальное воспроизведение учебного материала. Практические навыки профессиональной деятельности в значительной мере сформированы. Присутствуют навыки самостоятельного решения практических задач с отдельными элементами творчества.
74% - 60% (удовлетворительно)	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на минимальном уровне. Наличие минимально допустимого уровня в усвоении учебного материала, в т.ч. в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы не в полной мере.
менее 60% (неудовлетворительно)	Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, не сформированы. Недостаточный уровень усвоения понятийного аппарата и наличие фрагментарных знаний по дисциплине. Отсутствие минимально допустимого уровня в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности не сформированы.

Процедура оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляются в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в ФГБОУ ВО РАНХиГС и Регламентом о балльно-рейтинговой системе в Волгоградском институте управления - филиале РАНХиГС.

5 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины

Структура времени, необходимого на изучение дисциплины

Форма изучения дисциплины	Время, затрачиваемое на изучение дисциплины, %
---------------------------	--

Изучение литературы, рекомендованной в учебной программе	40
Решение задач, практических упражнений и ситуационных примеров	40
Изучение тем, выносимых на самостоятельное рассмотрение	20
Итого	100

Рекомендации по использованию материалов рабочей программы

В ходе просмотра конспекта лекции необходимо соотнести данный материал с содержанием учебной программы в целом, отметив, на каких содержательных моментах стоит сосредоточиться в ходе самостоятельной работы. Еще раз подчеркнем, что на лекциях не дается исчерпывающий материал, он необходим для дальнейшей углубленной работы над усвоением курса.

Подготовка к практическим занятиям предполагает основательное изучение рекомендованного списка литературы, выполнение заданий для самостоятельной работы, соотнесения полученного материала с текстом лекции. Обращаем ваше внимание на то, что в ходе подготовки к отдельным обширным темам материал практических занятий распределяется между студентами, что должно способствовать более качественному обсуждению содержания дисциплины. В этом случае работа на семинарском занятии должна быть посвящена тому, чтобы построить целостную структурированную систему понятий, концепций, подходов. Крайне нежелательно механическое заучивание отдельных разделов курса, так как это способствует хаотичному восприятию материала, негативно отражается на интеграции содержания данной дисциплины в практическую деятельность будущих психологов.

Настоятельно рекомендуется фиксировать результаты своей работы в специальной тетради, не ограничиваясь подготовкой отдельных рефератов и написанием конспектов лекций.

Разъяснения по поводу работы с тестовой системой курса

Специфика решения данных заданий заключается в том, что основная их цель - самопроверка. Задания построены на материале всех разделов, при этом большое внимание уделено проблеме социализации. По форме большинство заданий предполагают дополнение предложений одним из предложенных вариантов.

Крайне нежелательно отвечать на вопросы случайным образом. Многие вопросы предполагают выбор из таких вариантов ответов как «все ответы верны» и «все ответы неверны». При решении данных заданий стоит внимательно проанализировать предложенные три варианта ответов. В случае самостоятельной работы над заданиями рекомендуем сначала ответить на вопросы без обращения к первоисточникам, продумав аргументы в пользу своего варианта, и лишь затем проводить самопроверку. В спорных

случаях рекомендуем обратиться к преподавателям и обсудить возникшие сомнения в корректности того или иного вопроса.

Разъяснения по поводу работы с практическими заданиями по курсу лекций

Задания направлены на углубление и самопроверку знаний, полученных в ходе лекционного курса. При выполнении этих заданий в ходе самостоятельной работы рекомендуется сначала прочесть текст лекции, после чего выполнить задание без обращения к дополнительным источникам. Желательно не тратить на выполнение задания более 1 часа учебного времени. После выполнения задания рекомендуется проверить себя по первоисточникам или обсудить результаты выполнения заданий в группе.

Многие задания предполагают в большей степени размышление и обсуждение, то есть, направлены на активизацию студента, а не на поиск правильного ответа. Некоторые задания в принципе не имеют правильного решения, так как направлены на осознание изученного материала, стимулирование интереса к получению фундаментальных знаний в области социально-психологической проблематики.

Советы по подготовке к экзамену

При подготовке к экзамену особое внимание следует обратить на следующие моменты:

- 1) Большинство вопросов охватывают значительный объем учебного материала. В то же время, в экзаменационных билетах часть из этих вопросов обычно разбиваются на несколько частей. Поэтому необходимо, чтобы студенты продемонстрировали целостную систему знаний, включающую не только полное представление о тех или иных теоретических концепциях, но и взаимосвязях между ними, ключевых категориях каждой из них.
- 2) Недопустимо подменять содержание данной учебной программы содержанием других психологических курсов, в частности «Педагогика», «Психология личности». Это не означает, что нельзя использовать междисциплинарные знания, однако следует придерживаться содержания концепций, изучавшихся в данном курсе, опираясь на ключевые понятия.
- 3) Не следует увлекаться углубленной проработкой одной из понравившихся концепций, выходя за пределы данной учебной программы. Желательно проводить анализ концепций, выявляя сходство и различия, не углубляясь в анализ фактического материала, останавливаясь лишь на основных эмпирических предпосылках.

Для того, чтобы избежать трудностей при ответах, рекомендуем подготовку к зачету сопровождать построением ориентировочных схем, отражающих основные связи между различными частями курса, а также готовиться к зачету, начиная с первых практических занятий.

Задания для самостоятельной работы включают в себя комплекс аналитических заданий выполнение, которых, предполагает тщательное изучение научной и учебной литературы, периодических изданий, а также законодательных и нормативных документов предлагаемых в п.6.4 «Учебная литература и ресурсы информационно-

телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине». Задания предоставляются на проверку в печатном виде.

При изучении темы «Общение. Понятие, виды, функции общения» важно усвоить понятийный ряд, четко отличать изучаемые категории.

При изучении темы «Компетентность в общении» важно в дополнение к теоретическим знаниям, изучить практический аспект – диагностические процедуры и техники развития и коррекции компетентности в общении.

При изучении тем «Общение как обмен информацией», «Общение как взаимодействие», «Общение как восприятие людьми друг друга» необходимо изучать большое количество источников, опираться на ситуации личного опыта при усвоении теоретического материала.

При изучении темы «Барьеры общения» особенно внимательно следует изучить проблему влияния и воздействия в практике психолога.

При недопонимании какого-либо материала рекомендуется обсудить его с преподавателем.

На самостоятельную работу студентов по дисциплине Б1.В.10 «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ» выносятся следующие темы:

№ п/п	Тема	Вопросы, выносимые на СРС	Очная форма
1	2	3	4
1	Общение. Понятие, виды, функции общения.	1. Деловое общение, межличностное общение, ролевое общение, массовое общение 2. Стил ь общения, гибкий, ригидный и промежуточный стили общения. 3. Партнерский и непартнерский стили общения	О
2	Общение как обмен информацией.	1.Структурные модели коммуникации. 2.Средства коммуникации. Передача и восприятие сообщения. 3.Психологические компоненты вербальной коммуникации. 4.Невербальное поведение человека,основные системы отражения невербального поведения человека, их характеристика.	О
3	Общение как взаимодействие.	1.Компоненты процесса взаимодействия. Виды взаимодействия. 2.Стили взаимодействия. 3.Конфликтное взаимодействие, основные стратегии конфликтного взаимодействия. Анализ конфликтной ситуации. 4.Взаимодействие в группе. Основные роли.	О
4	Общение как восприятие	1.Явление межличностной аттракции и ее причины.	О,Т

	людьми друг друга.	2.Специфика межличностного восприятия в массовой коммуникации. 3.Социальное мышление, социальный интеллект личности. 4. Динамика межличностного восприятия в условиях совместной деятельности.	
5	Коммуникативная компетентность	1. Структура, проявления компетентности в общении. 2.Коммуникативная, перцептивная, интерактивная некомпетентность. 3.Причины некомпетентности в общении. 4.Виды и причины барьеров в общении (коммуникативных, смысловых, на уровне речевых фраз и выражений и др.) 5.Методики диагностики компетентности в общении	О
6	Барьеры общения	1.Манипулятивное общение. Определение манипуляции. Место манипуляции в системе человеческих отношений. 2.Личность манипулятора. Задачи манипулятора. 3.Основные составляющие манипулятивного воздействия. Манипулятивные технологии. 4.Правила общения с манипулятивными и конфликтными собеседниками.	О
7	Психология публичного выступления	1.Деловое совещание как форма общения. 2.Установление контакта с аудиторией. Оценка состояния аудитории. 3.Техники повышения эффективности деловых совещаний. Техника фокусирования	О,Т
8	Деловое общение	1. Повышение стрессоустойчивости в деловых контактах. 2. Техники релаксации и активации. 3. Психологическая защита в сложных коммуникациях. 4. Как создать правильный психологический настрой. Техники повышения уверенности в себе.	О,Т

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Психология делового общения : учебное пособие / составители Т. Н. Чумакова, Н. М. Кувичкин. — Персиановский : Донской ГАУ, 2020. — 175 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/148562>
2. Пшеничнова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничнова. — Воронеж : ВГУИТ, 2019. — 110 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/130200>

6.2. Дополнительная литература

1. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 440 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03322-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/432891>
2. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для академического бакалавриата / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/424017>
3. 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 : Издательство Юрайт, 2019. — 169 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06390-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/436493>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11562-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445661>

6.4. Нормативные правовые документы.

Федеральный закон от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»

Правила организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 22.12.2012 N 1376

Методические рекомендации об особенностях обеспечения информационной доступности в сфере теле-, радиовещания, электронных и информационно-коммуникационных технологий, утвержденные Приказом Минкомсвязи России от 25.04.2014 N 108

6.5. Интернет-ресурсы

1. Интернет-ресурсы Научной библиотеки РАНХиГС <http://lib.ranepa.ru/>
2. ЭБС издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/>
3. ЭБС «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru/>
4. «ЭБС ЮРАЙТ» <http://www.biblio-online.ru/home?1>

5. Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»
<http://lib.ranepa.ru/base/elektronnaja-biblioteka-izdatelskogo-doma--grebennikov-.html>
6. Электронный каталог библиотеки ВИУ РАНХиГС <http://e-lib.vags.ru/>
7. Этический кодекс психолога. Официальный сайт профессиональной корпорации психологов Российской Федерации <http://psyrus.ru/rpo/documentation/ethics.php>
8. СПС «Гарант»

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- лекционные аудитории, оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном;
- помещения для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью.

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами: Microsoft Windows 7 Prof, Microsoft Office 2010, Kaspersky 8.2, СПС Гарант, СПС Консультант.

Программные средства обеспечения учебного процесса включают:

- программы презентационной графики (MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций);
- текстовые редакторы (MS WORD), MS EXCEL – для таблиц, диаграмм.

Вуз обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, обеспечивает выход в сеть Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся включают следующую оснащенность: столы аудиторные, стулья, доски аудиторные, компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет.

Для изучения учебной дисциплины используются автоматизированная библиотечная информационная система и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Научная электронная библиотека eLIBRARY» и др.