

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

_____ 06 мая _____ 20 24 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.03.03 Психология социального взаимодействия

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

Учебный план bv380301_24_ФиК.plx
38.03.01 Экономика

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **очно-заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Виды контроля в семестрах:

Зачет 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	17			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	92	92	92	92
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

ст.пр., Каменева Н.В.; ст.пр., Шмолкина Н.И. _____

Рабочая программа дисциплины

Психология социального взаимодействия

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954) составлена на основании учебного плана:

38.03.01 Экономика

утвержденного приказом ректора от 30.01.2024 № 32.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Базовая кафедра истории, педагогики и психологии

Протокол от 6 марта 2024 г. № 6

Срок действия программы: 2024 - 2029 уч.г.

Зав. кафедрой Кудряшов В.В. _____

Председатель МКФ

доцент, к.э.н., Грудистова Е.Г. _____ протокол от 05.04.2024 г. № 7

Ответственный за реализацию ОПОП _____ Черутова М.И.
(подпись) (ФИО)

Директор библиотеки _____ Сотник Т.Ф.
(подпись)

№ регистрации _____ 08
(учебный отдел)

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 _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МКФ

_____ 2028 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры
Базовая кафедра истории, педагогики и психологии

Внесены изменения/дополнения (Приложение _____)

Протокол от _____ 2028 г. № ____

Зав. кафедрой _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование профессиональной компетентности в области психологии социального взаимодействия, навыков использования теоретических знаний при решении профессиональных задач.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.О.03.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Социология	
2.1.2	Философия	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Основы волонтерской деятельности	
2.2.2	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

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 1	УК-3.2. Эффективно взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи.

УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах

Индикатор 1	УК-5.1. Анализирует современное состояние общества на основе знания истории.
Индикатор 1	УК-5.2. Интерпретирует проблемы современности с позиций этики и философских знаний
Индикатор 1	УК-5.3. Демонстрирует понимание общего и особенного в развитии цивилизаций, религиозно-культурных отличий и ценностей локальных цивилизаций.

УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах

Индикатор 1	УК-9.1. Обладает представлениями о принципах недискриминационного взаимодействия при коммуникации в различных сферах жизнедеятельности, с учетом социально-психологических особенностей лиц с ограниченными возможностями здоровья.
Индикатор 1	УК-9.2. Планирует и осуществляет профессиональную деятельность с лицами, имеющими инвалидность или ограниченные возможности здоровья.
Индикатор 1	УК-9.3. Взаимодействует с лицами, имеющими ограниченные возможности здоровья или инвалидность, в социальной и профессиональной сферах.

УК-6: Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Индикатор 1	УК-6.1. Эффективно планирует собственное время при решении поставленных задач для достижения результата.
Индикатор 1	УК-6.2. Планирует траекторию своего профессионального развития и предпринимает шаги по её реализации.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	стратегии профессионального сотрудничества; психологические закономерности коллективной работы; актуальные проблемы современного общества; классические и современные этические и философские учения; общее и особенное в развитии цивилизаций, религиозно-культурных отличий и ценностей локальных цивилизаций; базовые дефектологические принципы социального взаимодействия с лицами, имеющими ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ); особенности планирования профессиональной деятельности с лицами, имеющими инвалидность или ОВЗ; особенности социального взаимодействия с лицами, имеющими ОВЗ или инвалидность; способы и технологии эффективного планирования собственного времени при решении поставленных задач для достижения результата; способы планирования траектории своего профессионального развития.
3.2	Уметь:
3.2.1	учитывать интересы и возможности членов команды при обмене знаниями, умениями, опытом для достижения поставленной цели; конструктивно взаимодействовать в команде для достижения профессиональных целей; оценивать современное состояние общества на основе знаний истории; толерантно воспринимать межкультурное разнообразие современного общества; толерантно воспринимать этнические, конфессиональные и социально-культурные особенности людей; эффективно планировать собственное время при решении поставленных задач для достижения результата; планировать траекторию своего профессионального развития и предпринимать шаги по её реализации.

3.3	Владеть:
3.3.1	коммуникативными навыками, способами установления контактов и поддержания взаимодействия, обеспечивающими успешную работу в коллективе; навыками эффективной реализации своей роли в командной работе; навыками анализа психологических причин актуальных социальных проблем; навыками психологического анализа проблем современности с позиций этики и философских знаний; навыками конструктивного, бесконфликтного общения; навыками построения конструктивной коммуникации с лицами, имеющими ОВЗ; навыками осуществления профессиональной деятельности с лицами, имеющими инвалидность или ОВЗ; навыками планирования профессионального взаимодействия с лицами, имеющими ОВЗ или инвалидность; навыками эффективного планирования собственного времени при решении поставленных задач для достижения результата; способами планирования траектории своего профессионального развития.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Вид занятия	Наименование разделов и тем	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел	Раздел 1. Психология социального взаимодействия.						
1.1	Лек	Цели, виды, формы и стили коммуникации в социуме.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1 Э2 Э4 Э18	1	Лекция - беседа УК-3.1.; УК-3.2.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
1.2	Пр	Теории коммуникации и проблемы общения в современном мире.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4	0	УК-3.1.; УК-3.2.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
1.3	Лек	Вербальное и невербальное общение.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4	0	УК-3.1.; УК-3.2.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
1.4	Пр	Невербальное общение.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4	1	Работа в малых группах (семинар-тренинг) УК-3.1.; УК-3.2.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
1.5	Ср	Подготовка к практическим занятиям	7	11	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1	0	УК-3.1.; УК-3.2.; УК-6.1.; УК-6.2.; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.

1.6	Зачёт	Подготовка к зачёту	7	4	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
	Раздел	Раздел 2. Психология общения.						
2.1	Лек	Стороны общения.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э18 Э24	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
2.2	Лек	Техники эффективной коммуникации.	7	2	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э22 Э23 Э24 Э25 Э26	0,5	Лекция-визуализация УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
2.3	Пр	Техники эффективной коммуникации.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1 Э2 Э4 Э24	0	Работа в малых группах (занятие с использованием элементов тренинга)УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
2.4	Ср	Подготовка к практическим занятиям	7	11	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1 Э3 Э18 Э24	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
2.5	Зачёт	Подготовка к зачёту	7	4	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
	Раздел	Раздел 3. Психология группового взаимодействия.						
3.1	Лек	Психология групп.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э6 Э10 Э12 Э14	0,5	Лекция-визуализация УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.

3.2	Пр	Психология малых групп	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э6 Э10 Э12 Э14	1	Деловая игра УК-3.1.; УК- 3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК- 5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК- 9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
3.3	Пр	Психология больших групп	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э12 Э14 Э16	0	Работа в малых группах УК-3.1.; УК- 3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК- 5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК- 9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
3.4	Ср	Подготовка к практическим занятиям	7	11	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э6 Э10 Э12 Э14 Э16	0	УК-3.1.; УК- 3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК- 5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК- 9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
3.5	Зачёт	Подготовка к зачёту	7	4	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1	0	УК-3.1.; УК- 3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК- 5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК- 9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
	Раздел	Раздел 4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.						
4.1	Лек	Социально-психологическая характеристика личности.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э13 Э15 Э17	1	Лекция- визуализаци я УК-3.1.; УК-3.2; УК- 6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК- 5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК- 9.2.; УК-9.3.
4.2	Пр	Социально-психологическая характеристика личности.	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э13 Э15 Э17	0	Работа в малых группах (видеосемин ар) УК-3.1.; УК-3.2; УК- 6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК- 5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК- 9.2.; УК-9.3.
4.3	Лек	Эмоциональный интеллект	7	1	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э20	1	Лекция- визуализаци я УК-3.1.; УК-3.2; УК- 6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК- 5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК- 9.2.; УК-9.3.

4.4	Пр	Эмоциональный интеллект	7	2	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э2 Э4 Э20	0	Работа в малых группах (занятие с использованием элементов тренинга) УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
4.5	Ср	Подготовка к практическим занятиям	7	11	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э13 Э17 Э20	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
4.6	Ср	Подготовка к зачёту	7	26	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э6 Э10 Э12 Э13 Э14 Э15 Э16 Э17 Э18 Э20 Э24	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.
4.7	Зачёт	Подготовка к зачету	7	10	УК-3 УК-5 УК-9 УК-6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7Л3.1 Э1	0	УК-3.1.; УК-3.2; УК-6.1.; УК-6.2; УК-5.1.; УК-5.2.; УК-5.3.; УК-9.1.; УК-9.2.; УК-9.3.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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)

Традиционная (репродуктивная) технология (преподаватель знакомит обучающихся с порядком выполнения задания, наблюдает за выполнением и при необходимости корректирует работу обучающихся)

Образовательные технологии с использованием активных методов обучения (лекция-визуализация)

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

Образовательные технологии с использованием интерактивных методов обучения (деловые игры)

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для текущего контроля:

Раздел 1. Психология социального взаимодействия.

1.1.Что такое взаимодействие с точки зрения психолога?

1.2.Что такое социальное взаимодействие с точки зрения психолога?

1.3.Что изучает психология социального взаимодействия?

1.4.Что является важнейшим признаком социального действия?

1.5.В чем важна сознательная ориентация субъекта на ответную реакцию окружающих, ожидание этой реакции?

Раздел 2. Психология общения.

- 2.1. Раскройте взаимосвязь коммуникативной, интерактивной и перцептивной сторон общения.
 - 2.2. В чём заключается психологическая сущность коммуникативных барьеров?
 - 2.3. Объясните психологический смысл обратной связи.
 - 2.4. Каковы условия и средства развития коммуникативной компетентности?
 - 2.5. В чём заключается сущность коммуникативного, интерактивного и перцептивного аспектов общения?
 - 2.6. При каких условиях возможна реализация стратегии компромисса?
 - 2.7. Раскройте специфику социальной перцепции по сравнению с «просто» восприятием.
 - 2.8. Покажите взаимосвязь механизмов социальной перцепции и личностных особенностей индивида.
 - 2.9. Какие формы и средства развития социальной перцепции вам известны?
 - 2.10. Расскажите о специфических особенностях человеческой коммуникации; о психологической природе коммуникативных барьеров.
 - 2.11. Перечислите основные эффекты коммуникации.
 - 2.12. Что такое невербальная коммуникация; проксемика и кинесика?
 - 2.13. Перечислите основные положения транзактного анализа Э. Берна. Каковы основные условия эффективности межличностного общения с точки зрения транзактного анализа Э. Берна; основной механизм нарушений межличностного общения (по Э. Берну)?
 - 2.14. Охарактеризуйте эффекты межличностного восприятия: галлоэффект, эффект новизны-первичности, эффект стереотипизации.
 - 2.15. Раскройте суть идентификации, рефлексии и эмпатии как механизмов взаимопонимания в процессе общения.
- Раздел 3. Психология группового взаимодействия.
- 3.1. В чём заключается актуальность исследования больших социальных групп на современном этапе?
 - 3.2. Как этнические стереотипы влияют на развитие межличностных отношений в ситуации межкультурного общения?
 - 3.3. Каковы основные характеристики массовых социальных явлений?
 - 3.4. Дайте сравнительный анализ механизмов формирования общественного мнения.
 - 3.5. Расскажите о больших группах как особом классе социальных общностей: психология большой социальной группы (содержание и структура).
 - 3.6. Каковы психологические особенности этнических групп? Назовите этнические стереотипы. Опишите «базовую личность» (общее представление).
 - 3.7. Дайте общую характеристику стихийных групп и их типов (толпа, масса, публика).
 - 3.8. Охарактеризуйте основные способы психологического воздействия в стихийных группах: заражение, внушение, подражание.
 - 3.9. Что такое социально-психологический анализ социальных движений: общая характеристика, механизмы присоединения к движению, соотношение позиций большинства и меньшинства, проблема лидера (лидеров)?
 - 3.10. Каковы особенности социальной стратификации в современном российском обществе?
 - 3.11. Социально-психологический климат группы и пути его оптимизации.
 - 3.12. Теории лидерства в отечественной и зарубежной социальной психологии.
 - 3.13. Психология межгрупповых отношений.
 - 3.14. Коллектив как субъект деятельности
- Раздел 4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.
- 4.1. Как механизмы и институты социализации зависят от общественных отношений?
 - 4.2. Как взаимосвязаны социализация и детерминация социального поведения личности?
 - 4.3. Сравните роль формальных и неформальных организаций в социализации индивида.
 - 4.4. Расскажите о социальном типе личности как объекте изучения социальной психологии.
 - 4.5. Раскройте социально-психологическую сущность социализации. Назовите сферы, этапы и периоды социализации.
 - 4.6. Перечислите основные институты социализации. Что такое эффекты социализации? Назовите проблемы социализации личности в изменяющемся обществе.
 - 4.7. Какие проблемы традиционно рассматриваются в социальной психологии личности?
 - 4.8. Сравните социально-психологический и общепсихологический подходы к исследованию личности.
 - 4.9. В чём смысл идентификации и описания третьей функции социализации?
 - 4.10. Расскажите о культуре и религии как факторах социализации.
 - 4.11. Какие факторы социализации действуют стихийно, а какие целенаправленно?
 - 4.12. Что такое личностная зрелость человека?
 - 4.13. Что такое «токсичные эмоции» и какую роль они играют в жизни человека?
 - 4.14. Основные техники работы с «негативными» эмоциональными состояниями.

Проактивные занятия

Раздел 1. Психология социального взаимодействия.

Практическое занятие "Теории коммуникации и проблемы общения в современном мире".

Обсуждение теоретических вопросов по теме:

1. Понятие коммуникативных знаний, умений и навыков.
2. Коммуникативные драмы, их содержание.
3. Основные коммуникативные умения, их развитие и применение на разных этапах общения.

Практические задания:

Распределите представленные понятия в таблице составляющих коммуникативной компетенции, обоснуйте свое мнение.

- коммуникативная одаренность,
- коммуникативная производительность,
- непроизвольная экспрессивность,

- знание коммуникативных методов и приемов,
- осведомленность в вопросах сущности, проблем и видов общения,
- практические умения воспринимать и воспроизводить вербальные и невербальные сигналы,
- способность произвольно продуцировать коммуникативные сигналы.

Таблица 1.

Составляющие коммуникативной компетентности

Коммуникативные способности Коммуникативные знания Коммуникативные умения

Прочитайте примеры высказываний. Определите сущность какой драмы общения они выражают (слушания, понимания, действия, самовыражения).

Примеры высказываний:

1.- «Я знаю, что должен сейчас спокойно и твердо высказать свое предложение. Сейчас я это сделаю....» Вы... Я... В общем извините, потом как-нибудь...»

2.- «А на рекламе долго учиться?...»

- Что-что? Что вы имеете ввиду?

3. «Не знаю, как объяснить, ну говорю что-нибудь... Ну подходящее к случаю..»

- Пример какой-нибудь приведи...

- Ну не знаю. Ну например.. Ну это просто.. Не знаю как сказать..

4. Раньше у нас в компании Маша была траффиком, а теперь – Саша...

- А?

5. Ой, а у меня что-то случилось... пошла я вчера...

3. Упражнения:

1. Техники ведения беседы.

Работа в парах. Прочитайте названия техник, расшифруйте их. После работы в парах проводится групповое обсуждение.

Техники, не способствующие пониманию партнера:

-негативная оценка;

-игнорирование;

-эгоцентризм;

Промежуточные техники:

-выспрашивание;

-замечание о ходе беседы.

-поддакивание.

Техники, способствующие пониманию партнера:

-проговаривание, повторение.

-перефразирование.

-интерпретация и развитие идеи.

2. Развитие основных коммуникативных умений.

Студенты разбиваются на две группы. Их задача – сформулировать основные коммуникативные умения. Которые необходимо развивать для формирования коммуникативной компетентности.

Продолжите список основных коммуникативных умений:

- умение вступать в контакт;

- умение задавать вопросы;

-.....

После выполнения упражнения студенты получают список-эталон, дополняют свои перечни. Проходит групповая дискуссия.

Практическое занятие "Невербальное общение". Занятие с применением затрудняющих условий (семинар-тренинг)

Цель занятия: совершенствование навыков невербальной коммуникации; общение без помощи слов; способности понимать партнера на невербальном уровне.

Занятие проводится в форме тренинга.

1. Упражнение «Приветствие»

2. Упражнение «Взгляд»

3. Упражнение «Подарок».

4. Упражнение «Передача чувств»

5. Упражнение «Передать одним словом» (20 минут)

7. Упражнение «Поза»

8. Упражнение «Три закона общения» (10-20 минут)

9. Рефлексивный компонент.

Раздел 2. Психология общения.

Практическое занятие "Техники эффективной коммуникации". Занятие с применением затрудняющих условий (семинар-тренинг)

Психологические особенности переговорного процесса

1. Психологические основы деловых отношений.

2. Психологические особенности переговорного процесса.

3. Структурные элементы переговорного процесса.

4. Спор, дискуссия, полемика: происхождение и психологические особенности.

Вопросы по теме:

1. Дайте определение понятию «этикет».
2. Каков общий принцип использования этикетных средств?
3. Чем отличается Вы-общение от Ты-общения?
4. В чем специфика сложившейся в русском речевом этикете системы обращений?
5. Являются ли обращения «господин», «господа» универсальными?
6. Чем отличается знакомство в деловой сфере общения от знакомства в личной сфере общения?

Задания для самостоятельной работы:

Задание 1. Прочтите отрывок, герои которого — врачи, спасшие безнадежную пациентку, — собираются на телевизионную пресс-конференцию. Как вы считаете, удачно ли они одеты? Представьте, что вы отправляетесь на важную для вас первую деловую встречу с незнакомой женщиной -(мужчиной). Как и в какие цвета вы оденетесь, какие аксессуары подберете, какой макияж, запах духов выберете? Почему? Ответ аргументируйте примерами.

«...Выбор [Сары] остановился на широкой мадрасской юбке, бежевой хлопчатобумажной блузке и бирюзовом блейзере свободного покроя. На ряд дополняли пояс из Бирмы ручной выделки и кожаные туфли без каблуков. Единственное, в чем она уступила, учитывая официальность события, — это надела колготки, которые так неудобны в июльскую жару. ...Она схватила богато украшенные бронзовые сережки, сделанные по заказу мастером из Акхы, и вдела их в уши, пока спускалась вниз. ...Гленн Пэрис встретил ее в приемной своего кабинета... Как всегда, он был подчеркнуто хорошо одет. Сегодня его коричневый костюм, небесно-голубая сорочка и красный галстук, казалось, были специально подобраны для телевидения». (М. Палмер).

Задание 2. Прокомментируйте приведенный фрагмент. Какие проблемы общения он иллюстрирует? Что вы можете сказать об участниках общения?

«Коренастая молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Джепин Куртас», окликнула их. - Простите. Чем могу вам помочь? - Ничем, — рявкнул через плечо Грейсон. — Мы идем в палату пятьсот пятнадцать. - Прошу остановиться, — потребовала сестра. Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул. - Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это ее личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти? Лицо медсестры отразило смущение, но лишь на мгновение. - Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, — объяснила она. — Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение. Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались. - Вы знаете, кто я такой? — заносчиво спросил он. - Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть... - Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, - выпалил Грейсон. - Останьтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда. А я пошел к Лизе. Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед». (М. Палмер)

Задание 3. Проанализируйте несколько телевизионных рекламных роликов по следующей схеме.

1) Используются ли приемы прямого воздействия и аргументации — информация и рациональные доводы — в пользу покупки товара (фразы типа «Теперь на 25 процентов дешевле», перечисление полезных свойств товара и т.п.)? Какие именно?

2) Используются ли приемы манипулирования (например, предложение «Подключайтесь, пока бесплатно» — это пример манипуляции упущенной возможностью)? В чем их смысл?

3) Используются ли приемы эмоционального воздействия:

- Ассоциация рекламируемого товара с ценностью (перечисленной в тексте или иной) или с несколькими ценностями. С какими именно? Являются ли эти ценности значимыми для социальных и возрастных групп — потенциальных потребителей товара (например, сцена шумной дискотеки адекватна лишь для молодежи)?

- Ассоциация товара с избавлением от неприятностей. Значима ли проблема, от которой предлагают избавиться, для потенциальных покупателей? Будет ли ассоциация с товаром позитивно или негативно окрашена?

- Положительные эмоции связаны с сюжетом ролика. Ка-кие именно?

4) Какие другие приемы воздействия можно выделить?

5) Проанализируйте каждый из использованных приемов, какими средствами он реализуется:

- Общее развитие сюжета. Например, показывается, как при использовании нового моющего средства решаются бытовые, семейные или иные проблемы.

- Изобразительный ряд. Например, ощущение покоя и удовлетворенности достигается с помощью показа красивых пейзажей.

- Показ отдельных деталей. Например, по ходу развития сюжета появляется дорогой автомобиль, ассоциирующийся с богатством и престижем.

- Речевая информация: диалоги, закадровый текст.

- Невербальная звуковая информация: музыка, другие зву-ки.

- Фирменный рекламный слоган (в зрительной или звуко-вой форме): «Изменим жизнь к лучшему», «Жевательная резинка защищает ваши зубы с утра до вечера» и т.п.

- Другие средства.

6) Как вы считаете, эффективна ли эта реклама? Почему?

Задание 4. Описать конфликтную ситуацию, в которую вы попали, способы и этапы ее решения. Как вы справляетесь со своими эмоциями и агрессией?

Написать положительные и отрицательные стороны различных форм поведения в конфликте, привести примеры из жизни.

Задание 5. Моделирование конфликтных ситуаций и поиск способов их разрешения. Возможные ситуации для анализа и моделирования

Ситуация 1

Ваш непосредственный начальник, минуя вас, дает срочное задание вашему подчиненному, который уже занят выполнением другого ответственного задания. Вы и ваш начальник считаете свои задания неотложными.

Ситуация 2

Между двумя вашими подчиненными возник конфликт, который мешает им успешно работать. Каждый из них в отдельности обращался к вам с просьбой, чтобы вы разобрались и поддержали его позицию.

Ситуация 3

В самый напряженный период завершения производственного задания в бригаде совершен неблагоприятный поступок, нарушена трудовая дисциплина, в результате чего допущен брак. Бригадир не знает виновника, однако выявить и наказать его надо.

Ситуация 4

Подчиненный второй раз не выполнил вашего задания в срок, хотя обещал и давал слово, что подобного случая больше не повторится. Как бы вы поступили?

Ситуация 5

Подчиненный игнорирует ваши советы и указания, делает все по-своему, не обращая внимания на замечания, не исправляя того, на что вы ему указываете.

Ситуация 6

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?

Ситуация 7

У вас создалось натянутое отношение 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?

Ситуация 8

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?

Ситуация 9

Вы работаете бригадиром уже второй год. Молодой рабочий обращается к вам с просьбой отпустить его с работы на четыре дня за свой счет в связи с бракосочетанием.

— Почему же на четыре? — спрашиваете вы.

— А когда женился Иванов, вы ему разрешили на четыре, — невозмутимо отвечает рабочий и подает заявление. Вы подписываете на три дня, согласно действующему положению.

Однако подчиненный выходит на работу спустя четыре дня. Как вы поступите?

Ситуация 10

Вы руководитель производственного коллектива. В период ночного дежурства один из ваших рабочих в состоянии алкогольного опьянения испортил дорогостоящее оборудование. Другой, пытаясь его отремонтировать, получил травму.

Виновник звонит вам домой по телефону и с тревогой спрашивает, что же им теперь делать?

Как вы ответите на звонок?

Ситуация 11

В вашем коллективе имеется работник, который скорее числится, чем работает. Его это положение устраивает, а вас нет.

Как вы поступите в данном случае?

Ситуация 12

При распределении коэффициента трудового участия (КТУ) некоторые члены бригады посчитали, что их незаслуженно обошли, это явилось поводом их жалоб начальнику цеха.

Как бы вы отреагировали на эти жалобы на его месте?

Ситуация 13

Вы недавно начали работать руководителем современного цеха на крупном промышленном предприятии, придя на эту должность с другого завода. Идя по коридору, вы видите трех рабочих вашего цеха, которые о чем-то оживленно беседуют и не обращают на вас внимания. Возвращаясь через 20 минут, вы видите ту же картину.

Как вы себя поведете?

Задание 6. Разработать инструкцию на тему: «Как стать специалистом в вопросах убеждения»

1) Относитесь с достаточным вниманием к любому, принимает участие в разговоре, высказывая свое мнение лично или в документах.

2) Узнайте имена всех участников.

3) Идите на уступки.

4) Делая уступки в начале встречи, побуждайте этим своего партнера.

5) Начиная разговор анализом занятия, а не готовыми, ничего не говорящими предложениями.

6) В разговоре старайтесь выяснить, является ли высказывание вашим партнером проблемой истинным мотивом.

7) Назовите цели, достижения которых, на ваш взгляд, хочет добиться ваш партнер.

8) Перечислите ему коротко те вопросы, которые бы он охотно разрешил.

9) Укажите, какими положительными чертами своего характера он может воспользоваться.

Задание 7. Вы менеджер рекламного агентства. Обещали клиенту срочное выполнение заказа. Вам надо убедить уложиться в эти сроки дизайнера или бригадира, которые на данный момент очень перегружены.

Задание 8. Вам необходимо убедить клиента разместить заказ именно в вашем рекламном агентстве. Вы знаете потребности клиента, но есть определенные сложности:

- ваши услуги дороже, чем у конкурентов;

- сроки выполнения заказа больше, чем у конкурентов;

- все равнозначно, но имя фирмы-конкурента более известно.

Задание 9. Вспомните ситуацию неудачного общения с клиентом или общения с неприятным клиентом. Обсудите ее возможные решения в группе.

Задание 10. Ваш партнер по деловому общению неоправданно выбирает Ты-общение. Как вы будете себя вести? Какими этикетными формулами вы можете подчеркнуть дистанцию официального общения?

Задание 11. Составьте для себя визитную карточку. Познакомьтесь с деловым партнером, используя визитную карточку.

Задание 13. Переведите в формы делового общения переговоры между Попом и Балдой, героями одноименной сказки А.С.Пушкина. Используйте язык бизнеса: совмещение профессий, система оплаты труда, работодатель, работник, претендент на должность, договор, контракт, условия работы, компромисс, консенсус, виды и содержание деятельности и пр.

Эпизод первый: заключение трудового соглашения.

«Нужен мне работник:

Повар, конюх, плотник.

А где мне найти такого

Служителя не слишком дорогого?»

Балда говорит: «Буду служить тебе славно,

Усердно и очень исправно,

В год за три щелка тебе по лбу,

Есть же мне давай вареную полбу».

Призадумался поп,

Стал себе почесывать лоб.

Щелк щелку ведь рознь.

Да понадеялся он на русский авось.

Поп говорит Балде: «Ладно.

Не будет нам обоим накладно...»

Эпизод второй: отношение работника к своим обязанностям.

1) Все ли условия соглашения выполняются?

2) Как выполнил Балда свои обязанности?

Эпизод третий: оплата труда, оговоренная соглашением.

Справедливость каких правил делового сотрудничества подтверждают заключительные слова Балды: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизною».

В заключение подготовьте аналитическую информацию: какие правила составления трудового соглашения были нарушены партнерами в ситуации «Прием на работу».

Задание 14. Сотрудник взволнованно рассказывает о конфликтной ситуации, которая представляет для вас интерес. Как его нужно слушать?

Раздел 3. Психология группового взаимодействия.

Практическое занятие "Психология малых групп" Деловая игра

Проигрывается ситуация, с которой сталкиваются руководители во время сокращения штатов, когда необходимо принять решение. Так же в деловой игре отрабатываются навыки принятия группового решения и убеждающей речи.

Деловая игра «Путешествие на воздушном шаре»

Количество участников: группа, которую можно поделить на подгруппы (6 - 16 человек).

Условия проведения: свободное помещение, классный кабинет, кабинет психолога.

Ход занятия:

Прошу всех сесть в большой круг и внимательно выслушать информацию. Представьте себе, что вы экипаж научной экспедиции, которая возвращается на воздушном шаре после выполнения научных изысканий. Вы осуществляли аэрофотосъемку необитаемых островов. Вся работа выполнена успешно. Вы уже готовитесь к встрече с родными и близкими, летите над океаном и до земли 500 - 550 км. Произошло непредвиденное - в оболочке воздушного шара по неизвестным причинам образовалось отверстие, через которое выходит газ, заполнявший оболочку. Шар начинает стремительно снижаться. Выброшены за борт все мешки с балластом (песком), которые были припасены на этот случай в гондole воздушного шара. На некоторое время падение замедлилось, но не прекратилось. Через 5 мин. шар стал падать с прежней, очень большой скоростью. Весь экипаж собрался в центре гондолы для того, чтобы обсудить создавшееся положение. Нужно принимать решение, что и в какой последовательности выбрасывать за борт. Вот перечень предметов и вещей, которые остались в гондole шара:

1) Канат (50 м)

2) Аптечка с медикаментами (5 кг)

3) Компас гидравлический (6 кг)

4) Консервы мясные и рыбные (20 кг)

5) Секстант для определения местонахождения по звёздам (5 кг)

6) Винтовка с оптическим прицелом и запасом патронов (25 кг)

7) Конфеты разные (20 кг)

8) Спальные мешки (по 1 на каждого члена экипажа) (10 кг)

9) Ракетница с комплектом сигнальных ракет (8 кг)

10) Палатка 10 – местная (20 кг)

11) Баллон с кислородом (50 кг)

12) Комплект географических карт (25 кг)

13) Канистра с питьевой водой (20 л)

14) Собака (5 кг)

15) Лодка резиновая надувная (25 кг)

Ваша задача - решить вопрос о том, что и в какой последовательности следует выбросить. Но сначала примите это решение самостоятельно. Для этого нужно взять листок и переписать список предметов и вещей, а затем с правой стороны рядом с каждым наименованием поставить порядковый номер, соответствующий значимости предмета, рассудив примерно так: «На первое место я поставлю комплект карт, поскольку он совсем не нужен, на второе - баллон с кислородом; и т.д.»

При определении значимости предметов и вещей, то есть очередности, с какой вы будете от них избавляться, нужно иметь в виду, что выбрасывается всё, а не часть, то есть все конфеты, а не половина. Когда вы примете индивидуальное решение, нужно собраться в центр (в круг) и приступить к выработке группового решения, руководствуясь следующими правилами:

1. Высказать своё мнение может любой член экипажа
2. Количество высказываний одного человека не ограничивается
3. Решение принимается, когда за него проголосуют все члены экипажа до одного, без исключения.
4. Если хотя бы один возражает против принятия данного решения, оно не принимается, и группа должна искать другой выход
5. Решения должны быть приняты в отношении всего перечня предметов и вещей.

Время, которое есть в распоряжении экипажа, неизвестно. Сколько ещё будет продолжаться падение? Во многом это зависит от того, как быстро вы будете принимать решения. Если экипаж единогласно проголосует за то, чтобы выкинуть какой-то предмет, он считается выброшенным, и это может замедлить падение шара. Успешной вам работы! Главное - остаться в живых, если не сможете договориться, вы разобьётесь. Помните об этом.

Время на игру 20 - 25 мин. Но можно и увеличить время, если группа очень вяло включается в обсуждение, особенно на начальном этапе. Можно сократить время до 17 - 18 мин., если она сразу очень активно включилась в работу. Если группа сумела принять все 15 решений при 100%-ом голосовании, вы должны поздравить участников и попросить их подумать над причинами успешного выхода из столь критической ситуации.

Если они не смогли принять за отведённое время все 15 решений, то вы объявляете, что экипаж разбился, и просите подумать над причинами, которые привели к этой катастрофе. Анализ результатов и хода игры можно провести сразу после её окончания, можно и на следующем занятии, дав возможность более глубоко разобраться в причинах удачи или неудачи, проанализировать ошибки и попытаться прийти к общему решению.

Практическое занятие "Психология больших групп" Работа в малых группах

На основании описания (в художественной литературе) или просмотра видео-материалов (в т.ч. и художественных фильмов) студенты иллюстрируют следующие особенности поведения индивида в толпе:

- 1) Анонимность.
- 2) Инстинктивность.
- 3) Бессознательность.
- 4) Состояние единения (ассоциации).
- 5) Состояние гипнотического транса.
- 6) Ощущение неодолимой силы.
- 7) Заражаемость.
- 8) Аморфность.
- 9) Безответственность.
- 10) Социальная деградация.

Раздел 3. Социально- психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.

Практическое занятие "Социально-психологическая характеристика личности". Видосеминар.

Просмотр научно-популярного фильма «Я и другие». Просмотр осуществляется по принципу стоп-кадра

Групповой Анализ по вопросам (примерные вопросы)

Эксперимент 1. «Нападение»

1. Чем вызваны различия в восприятии неординарной ситуации?
2. Почему при описании внешнего вида нападающих, испытуемые делали акцент на различные аспекты (цвет и элементы одежды, аксессуары и др.)?
3. Почему испытуемые при описании внешнего вида нападающих домысливали детали (меч, нунчаки и др.)?
4. Повлияли ли каким либо образом предыдущие «описания» на последующие «описания»?

Эксперимент 2. «Описание по фотографии»

1. От каких факторов зависело описание портрета пожилого мужчины?
2. Как одни и те же внешние данные человека на порт-рете причислялись то к «положительным», то к «отрицательным»?

Эксперимент 3. «Две пирамидки»

1. От каких факторов зависело определение цветов пирамидок детьми?
2. Как проявлялось конформное поведение испытуемых?
3. Как они объясняли свою «ошибку»?
4. Были ли в эксперименте проявления внешнего и внут-реннего конформизма?
5. Поощрялось ли каким либо образом конформное поведение группой или ведущим?

Эксперимент 4. «Один и тот же человек?» и «Сладкая или солёная каша?»

1. Что заставляло последнего отвечающего изменять своё мнение?
2. Принимались ли решения испытуемым сознательно или под влиянием большинства?
3. Было ли давление группы прямым? Если да, то в каких случаях?
4. Поощрялось ли каким либо образом конформное поведение группой или ведущим?
5. Что заставляло испытуемых менять своё мнение?

6. Как объясняли испытуемые свою «ошибку»?

Подведение итогов:

1. Конформность – хорошо это или плохо?
2. Если конформность – это плохо, а проявление индивидуальности – хорошо, почему такая реакция на неконформиста в эксперименте с фотографиями?
3. Каковы причины конформного поведения?
4. Каковы основные формы конформного поведения?
5. Какой характер носит конформное поведение – сознательный или бессознательный?
6. Освобождает ли осознание наличия давления от его воздействия?
7. Зависит ли проявление конформности от личностных качеств?
8. В чём состоят особенности проявления роли «несогласного» в малой группе?

Практическое занятие "Эмоциональный интеллект". Занятие с применением затрудняющих условий (семинар-тренинг)

Цель: развитие эмоциональной компетентности через предоставление инструментов повышения самосознания и управления эмоциями, а также уровнем и направленностью энергии. Развитие способности влияния и управления в сложных ситуациях взаимодействия.

1. Работа с таблицами эмоций.
2. Работа с "токсичными" эмоциями.
3. Диагностика эмоциональной сферы личности.

6.2. Темы письменных работ

Учебным планом не предусмотрено

6.3. Фонд оценочных средств

Вопросы к зачету:

Раздел 1. Психология социального взаимодействия.

1. Цели, виды, формы и стили коммуникации в социуме.
2. Особенности взаимодействия в современном мире.

Раздел 2. Психология общения.

3. Структура процесса общения.
4. Невербальная коммуникация.
5. Способы вербального воздействия.
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Перцептивная сторона общения.
8. Интерактивная сторона общения.

Раздел 3. Психология группового взаимодействия.

9. Определение понятия «малая группа».
10. Отечественные и зарубежные подходы в изучении малых групп.
11. Основные и структурные характеристики малых групп.
12. Образование и развитие малой группы.
13. Феномены и эффекты малых групп.
14. Лидерство и руководство в малой группе.
15. Стихийные группы как кратковременные объединения большого числа людей.
16. Толпа: основные виды, понятия, формирование, трансформация.
17. Слухи и паника.
18. Этнические группы и классы как субъекты исторического процесса. Нации.
19. Групповое сознание, обычаи и традиции как социально-психологические регуляторы жизнедеятельности больших групп.
20. Общественное мнение. Общественное настроение.
21. Психология массовой коммуникации.

Раздел 4. Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия.

22. Специфика социально-психологического понимания личности.
23. Теории личности.
24. Образ «Я» и «Я-концепция».
25. Социализация. Роли и статусы.
26. Индивидуальные характеристики.
27. Гендерная демография.
28. Личностные характеристики и гендер.
29. Понятие социальной установки. Формирование и изменение социальных установок.

6.4. Перечень видов оценочных средств

Вопросы к зачёту, вопросы для текущего контроля, задания для групповой работы на практических занятиях.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)					
7.1. Рекомендуемая литература					
7.1.1. Основная литература					
	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л1. 1	Семечкин Н.И.	Социальная психология: Учебник для вузов	Санкт-Петербург: Питер, 2004	50	
Л1. 2	Рогов Е.И.	Психология общения: учебное пособие	Москва: Владос, 2004	28	
Л1. 3		Психология общения: курс лекций: учебное пособие	Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2018	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356
7.1.2. Дополнительная литература					
	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л2. 1	Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.	Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов	Москва: Аспект Пресс, 2009	5	
Л2. 2	Чуфаровский Ю.В.	Психология общения в становлении и формировании личности: учебное пособие	Москва: Социально-политическая Мысль, 2004	10	
Л2. 3	Берн Э.	Трансактный анализ: научное издание	Москва: Академический проект; Трикста, 2004	10	
Л2. 4	Ильин Е.П.	Психология общения и межличностных отношений: учебное пособие	Санкт-Петербург: Питер, 2011	13	
Л2. 5	Бороздина Г.В.	Психология делового общения: учебник	Москва: ИНФРА-М, 2011	15	
Л2. 6	Каменева Н.В., Шмони́на Н.И.	Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе	Братск: БрГУ, 2015	45	
Л2. 7	Каменева Н.В., Шмони́на Н.И.	Психология общения. Тексты лекций: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2016	16	
7.1.3. Методические разработки					
	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л3. 1	Каменева Н.В.	Социальная психология: методическое пособие	Братск: БрГУ, 2013	1	http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.%20Социальная%20психология.Метод.пособие.2013.pdf
7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"					
Э1	Психология общения.		http://ttiho.blogspot.com/p/blog-page_6157.html		
Э2	Введение в психологию конфликта		https://www.youtube.com/watch?v=TWAXhiW8xAw&list=PLho0jPYI5RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=77		
Э3	Возрастная психология (Введение)		https://www.youtube.com/watch?v=ERryM_FCXrU&list=PLho0jPYI5RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=104		

Э4	Психология и этика делового общения	https://www.youtube.com/watch?v=26IDdgQgJmw&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=113
Э5	Психологические проблемы взаимоотношений в коллективах. Лекция 1	https://www.youtube.com/watch?v=598VsJp-mKg&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=114
Э6	Психологические проблемы взаимоотношений в коллективах. Лекция 2	https://www.youtube.com/watch?v=WY9-KHNCBCA&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=115
Э7	Психология личности. Лекция 1. Проблема личности в зарубежной психологии	https://www.youtube.com/watch?v=DBXUsJ4S86o&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=116
Э8	Психология личности. Лекция 2. Разработка проблемы личности в отечественной психологии	https://www.youtube.com/watch?v=Syum9glqJRo&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=117
Э9	Психология личности. Лекция 3. Сущность и психологическая структура личности	https://www.youtube.com/watch?v=tOmvALlIsU&list=PLho0jPY15RAGFhG1ZDBpqBcnzbXXPJr1I&index=118
Э10	Лекция 4, Коммуникативная сторона общения, Андреева Г.М.	https://www.youtube.com/watch?v=4FRl3wS4Ed0
Э11	Андреева Г.М. - Социальная психология. Психология больших социальных групп	https://www.youtube.com/watch?v=7hlzYUu4vT0
Э12	Андреева Г.М. - Социальная психология. Динамические процессы в малой группе. Часть-1	https://www.youtube.com/watch?v=PW2UaKxdSos
Э13	Андреева Г.М. - Социальная психология. Динамические процессы в малой группе. часть-2	https://www.youtube.com/watch?v=R7LPTVt7jRc
Э14	Андреева Г.М. - Социальная психология. Развитие группы.	https://www.youtube.com/watch?v=c9n-_F_BumE
Э15	Андреева Г.М. - Социальная психология. Социально-психологические качества личности.	https://www.youtube.com/watch?v=eB0V_4q8424
Э16	Андреева Г.М. - Социальная психология. Социальная установка.	https://www.youtube.com/watch?v=RBRbAeH4-mU
Э17	Человек, как субъект деятельности или психология личности	https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM
Э18	Лекция 6, Перцептивная сторона общения, Андреева Г.М.	https://www.youtube.com/watch?v=EfYAcw2uKms
Э19	Эмоциональный интеллект и саморегуляция	https://www.youtube.com/watch?v=Uc_RdOZio24
Э20	Лекция "Эмоциональный интеллект"	http://sakhgu.ru/post/onlajn-lekciya-emocionalnyj-intellekt/
Э21	Эмоциональный интеллект: практики для жизни	https://www.youtube.com/watch?v=t3GQV6i9fAg
Э22	Транзактный анализ. Лекция Вадима Петровского №1	https://www.youtube.com/watch?v=5PtzzFAoyVM
Э23	Транзактный анализ. Лекция Вадима Петровского №2	https://www.youtube.com/watch?v=oinBR-WNUrQ
Э24	Техники транзактного анализа. Василий Пузилов	https://www.youtube.com/watch?v=6s2il10C-BA
Э25	Эрик Леонард Берн. Транзактный анализ.	https://www.youtube.com/watch?v=b9Rk6SBpwnk
Э26	Что такое транзактный анализ? Особенности и методы работы	https://www.youtube.com/watch?v=RH4_49zJalk

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	doPDF
7.3.1.5	Ай-Логос
7.3.1.6	7-Zip

7.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
7.3.2.2	Электронная библиотека БрГУ
7.3.2.3	Электронный каталог библиотеки БрГУ

7.3.2.4	«Университетская библиотека online»		
7.3.2.5	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
0004*	аудитория для самостоятельной работы	Учебная мебель Оборудование: 10-ПК i5-2500/H67/4Gb (монитор TFT19 Samsung); принтер HP LaserJet P2055D	Ср
2410	Учебная аудитория	Меловая доска – 1 шт. Учебная мебель: Комплект мебели (посадочных мест) – 54 шт. Комплект мебели для преподавателя – 1 шт.	Зачёт
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
Дисциплина «Психология социального взаимодействия» направлена на ознакомление с закономерностями, особенностями поведения и деятельности людей, которые обусловлены их социальным взаимодействием; на получение теоретических знаний и практических навыков в области психологии социального взаимодействия для их дальнейшего использования в практической деятельности. Изучение дисциплины «Психология социального взаимодействия» предусматривает: - лекции, - практические занятия; - самостоятельную работу; - зачет. В ходе освоения раздела 1 «Предмет и методы психологии социального взаимодействия, основные области исследования, краткий исторический очерк» студенты должны уяснить основные понятия психологии социального взаимодействия, изучить методы психологии и познакомиться с ее историей развития. Во 2 разделе «Социальная психология общения» рассматриваются такие темы: понятие общения, вербальное и невербальное общение. В 3 разделе «Социальная психология группового взаимодействия» обучающиеся изучат следующие темы: психология малых групп, психология больших групп. 4 раздел «Социально-психологическая характеристика личности в процессе взаимодействия» направлен на изучение личности, а также на изучение взаимодействия личности и социума. Работа с литературой является важнейшим элементом в получении знаний по дисциплине. Прежде всего, необходимо воспользоваться списком рекомендуемой по данной дисциплине литературой. Дополнительные сведения по изучаемым темам можно найти в периодической печати и Интернете. Предусмотрено проведение аудиторных занятий (в виде лекций и практических занятий) в сочетании с внеаудиторной работой. 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) Стараться 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 записывать 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 знятие. 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. Основой 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).

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 умение 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.