

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

\_\_\_\_\_ 03 мая \_\_\_\_\_ 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.01 Психология общения участников образовательного процесса**

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

Учебный план bz440301\_24\_ДО.plx

Направление: 44.03.01 Педагогическое образование

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Виды контроля на курсах:

Зачет 4

**Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс	4		Итого	
	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические	10	10	10	10
В том числе инт.	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	10	10	10	10
Итого ауд.	14	14	14	14
Контактная работа	14	14	14	14
Сам. работа	90	90	90	90
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

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

Рабочая программа дисциплины

### **Психология общения участников образовательного процесса**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 44.03.01 Педагогическое образование (приказ Минобрнауки России от 22.02.2018 г. № 121)

составлена на основании учебного плана:

Направление: 44.03.01 Педагогическое образование  
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

Лебедева Н.Н. \_\_\_\_\_ 26.03.2024 г. № 7

Ответственный за реализацию ОПОП \_\_\_\_\_  
(подпись)

Кудряшов В.В.  
(ФИО)

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

№ регистрации \_\_\_\_\_ 38  
(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	Формировать теоретические знания, практические умения и навыки общения в условиях образовательного учреждения.
1.2	Формировать навыки эффективного взаимодействия с участниками образовательного процесса.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП**

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
2.1.1	Методическая работа в ДОУ	
2.1.2	Теория и методика организации игровой деятельности в ДОУ	
2.1.3	Педагогика	
2.1.4	Педагогическое мастерство	
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
2.2.1	Производственная (педагогическая) практика №3	
2.2.2	Психолого-педагогический практикум	
2.2.3	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.4	Производственная (проектно-технологическая) практика	

**3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде**

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

**УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)**

Индикатор 1	УК-4.1. Использует современные информационно-коммуникативные средства и технологии для деловой коммуникации
Индикатор 2	УК-4.2. Демонстрирует умение вести обмен деловой информацией в устной и письменной формах на государственном и не менее чем на одном иностранном языках

**ПК-2: Способен решать задачи обучения, в том числе детей с ОВЗ**

Индикатор 1	ПК-2.1. Знает способы решения задач обучения, в том числе детей с ОВЗ
Индикатор 2	ПК-2.2. Владеет навыками решения задач обучения, в том числе детей с ОВЗ

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	основные приемы и нормы социального взаимодействия, основные понятия и методы конфликтологии, возрастной, поведенческой и личностной психологии; технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации при использовании современных информационно-коммуникативные; принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранном языках, правила деловой устной и письменной коммуникации; способы решения задач обучения, в том числе детей с ОВЗ; методики обучения детей дошкольного возраста, в том числе детей с ОВЗ.
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды; устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе; использовать на практике информационно-коммуникационные технологии, т.е. совокупность способов организации, каналов, приемов, режимов и форматов передачи необходимой учебной и социокультурной информации, относящейся непосредственно к содержанию обучения и подчиненной образовательным задачам; применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках; решать задачи обучения, в том числе детей с ОВЗ; реализовывать методики обучения де-тей дошкольного возраста, в том числе детей с ОВЗ.
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>

3.3.1	<p>навыками повышения личной эффективности и социального влияния для получения поддержки со стороны других членов сообщества; простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде; навыками целенаправленного и эффективного применения технических знаний и умений в реалиях образовательной коммуникации; навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении, навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках, методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках; навыками решения задач обучения, в том числе детей с ОВЗ; навыками применения методик обучения детей дошкольного возраста, в том числе детей с ОВЗ.</p>
-------	--

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

Код занятия	Вид занятия	Наименование разделов и тем	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел	<b>Раздел 1. Теоретические основы психологии общения</b>						
1.1	Лек	Понятие общения, виды структура и функции.	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0,5	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.2	Лек	Вербальное и невербальное общение	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0,5	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.3	Пр	Невербальное общение.	4	2	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	1	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.4	Лек	Стороны общения	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.5	Пр	Коммуникативная сторона общения.	4	1	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.6	Ср	Подготовка к практическим занятиям	4	5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

1.7	Зачёт	Подготовка к зачёту	4	10	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
	Раздел	<b>Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении</b>						
2.1	Лек	Общение и личность.	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0,5	Лекция-беседа УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.2	Пр	Диагностика личностных качеств партнёров по общению.	4	1	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.3	Лек	Основы эмоционального интеллекта	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.4	Пр	Эмоциональный интеллект.	4	2	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.5	Лек	"Токсичные чувства" и общение	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.6	Пр	Работа с "токсичными чувствами"	4	1	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	1	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

2.7	Ср	Подготовка к практичеким знятиям	4	5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.8	Зачёт	Подготовка к зачёту	4	10	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
	Раздел	<b>Раздел 3. Психология эффективного общения.</b>						
3.1	Лек	Техники эффективной коммуникации	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.2	Пр	Синтоничекая модель общения и транзактный анализ общения	4	2	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.3	Лек	Конфликты в общении	4	0,5	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0,5	Лекция презентация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.4	Пр	Способы разрешения конфликтов в процессе общения	4	1	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.7 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.5	Ср	Подготовка к практичеким знятиям	4	15	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

3.6	Ср	Подготовка к зачёту	4	45	УК-3 УК-4 ПК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12 Л2.13 Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.7	Зачёт	Зачёт	4	4	УК-3 УК-4 ПК-2	Л2.4 Л2.5 Л2.7 Л2.8	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

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)

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

Технология дистанционного обучения (получение образовательных услуг без посещения университета, с помощью современных систем телекоммуникации (электронная почта, Интернет и др.))

## 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 6.1. Контрольные вопросы и задания

Практическое занятие 1. Невербальное общение. Тренинговое занятие

Цель: развитие навыков невербального поведения; развитие чувственного восприятия; диагностика возможностей интонационных характеристик в плане отражения эмоциональных состояний; «чтение» невербальных сигналов.

1. «Улыбка»

К сожалению, сегодня редко можно встретить человека, который просто улыбается навстречу людям. Мы уже привыкли видеть хмурые лица вокруг и самое страшное сами перестали улыбаться. Давайте введем в традицию нашей группы улыбку. Это означает, что первым знаком приветствия, обращения должна быть благожелательная улыбка. С какими бы словами мы не подходили друг к другу, начинаем наш диалог с улыбки. И не только в группе, пусть это станет вашей хорошей новой привычкой при общении с другими людьми.

Для того, чтобы улыбка стала нашей доброй традицией, мы будем особенно во время первых занятий специально обращать на это внимание, т.е. при контакте с любым членом группы, если вы видите, что человек не улыбнулся вам (он мог просто забыть или до сих пор еще не может преодолеть некоторый внутренний барьер), вы очень тактично напоминаете ему, что в группе есть традиция начинать и заканчивать разговор доброй улыбкой.

А теперь, подойдите друг к другу и улыбнитесь. Скажите несколько приятных слов. Обратите особое внимание на свои ощущения. Что вы чувствуете, улыбаясь другому человеку? Трудно ли улыбаться всем членам группы? Возникает ли чувство неловкости, стянутости мышц лица? А что вы чувствуете, когда улыбка адресована вам? Приятно ли это вам? Или возникает чувство, что сейчас о чем-то попросят?

У вас есть 10 минут для общения с улыбкой. После этого мы соберемся в большой круг и обсудим ваши впечатления".

Психологический комментарий. Смысл этой нормы заключается в том, что участники с первых контактов в группе и за ее пределами получают возможность (и принимают на себя обязанность) использовать самый эффективный прием психологической аттракции (привлечения) внимания партнера. Психологический механизм этого приема достаточно прост:

1. Улыбка, обращенная к человеку, напоминает ему о приятных минутах его жизни, которые были у каждого человека;
2. Воспоминания о приятных минутах жизни всегда сопровождаются положительными эмоциями, которые могут и не осознаваться данным человеком;
3. Любой человек всегда стремится к тому, кто вызывает у него положительные эмоции. Следовательно, улыбаясь окружающим, человек находит все больше и больше людей, которые тянутся к нему как к источнику своих положительных эмоций.

2. «Расшифровка невербальных картинок»

Вниманию студентов предлагаются различные картинки (позы, жесты, мимика), которые нужно расшифровать, распознать.

-Замечали ли вы, какая мимика у вас преобладает?

-Как вы чаще всего сидите?

3. «Привлечение внимания». Навыки невербального поведения

Попробуйте привлечь к себе внимание без речевого общения — средствами мимики, пантомимики, зрения. Слушатели фиксируют ваши жесты и оценивают их. В упражнениях по мимике участники делятся на пары и дают друг другу мимические задания — не менее 10 на каждого, затем меняются ролями.

Упражнения лучше сначала провести дома перед зеркалом: изобразите удивление, волнение, гнев, смех, иронию и т. п. Эти задания полезны для передачи своих переживаний собеседнику.

Попытайтесь найти в себе задатки чувства, которого вы сейчас не испытываете: радости, гнева, безразличия, горя, отчаяния, негодования, возмущения и т. п.; найдите целесообразные, уместные формы выражения этих чувств в различных ситуациях, проиграйте ситуацию.

#### 4. «Не слышу»

Все участники разбиваются на пары. Задается следующая ситуация. Партнеров разделяет толстое стекло (в поезде, в автобусе...), они не слышат друг друга, но у одного из них срочно возникла необходимость что-то сказать другому. Нужно, не договариваясь с партнером о содержании разговора, попробовать передать через стекло все что нужно и получить ответ. Каждая пара участников конкретизирует для себя данную ситуацию и выполняет упражнение. Результаты обсуждаются.

#### 5. «Фраза по кругу»

Ведущий предлагает выбрать какую-нибудь простую фразу, например: «В саду падали яблоки». Участники, начиная с первого игрока, произносят эту фразу по очереди. Каждый участник игры должен произнести фразу с новой интонацией (вопросительной, восклицательной, удивленной, безразличной и т. д.). Если участник не может придумать ничего нового, то он выбывает из игры, и так продолжается, пока не останется несколько (3 – 4) победителей. Может быть, игра закончится и раньше, если никто из участников не сможет придумать ничего нового.

#### 6. «Тихий разговор»

Участники садятся в круг, в центре которого кладутся карточки с заданиями: «сказать» невербально выбранному партнеру фразу, написанную на карточке. Каждый по очереди выбирает задание и выполняет его без слов. Остальные наблюдают и определяют «произнесенную» фразу. Варианты фраз:

- «Не расстраивайся, все будет хорошо...»
- «Меня возмущает твое поведение...»
- «Я очень рад тебя видеть!»
- «Неужели?! Этого не может быть!»
- «Этого я от тебя не ожидал!»
- «Как я рад!»
- «Как вы все мне надоели!»
- «Поторопись, а то мы опоздаем...»
- «Ты сегодня прекрасно выглядишь...»
- «Я очень сожалею, что так случилось, прости меня...»
- «Мне это так не нравится!»

Для дальнейшего совершенствования участникам предлагается дома перед зеркалом или в общении попробовать выразить все те намерения и отношения, которые были предметом анализа на данном занятии.

#### 7. Активизация невербальных средств общения

Порядок выполнения: в разговор вступают два человека. Свободно общаясь друг с другом, они должны обязательно использовать самые разнообразные жесты, причем, как можно более активно. Группа следит за тем, чтобы жестов было больше, но чтобы они были естественными в разговоре.

#### 8. Развитие умения невербального общения

Порядок выполнения: обучаемые по очереди передают друг другу воображаемый букет. Перед всеми стоит одна задача — взять букет, понюхать и передать следующему. Но сколько психологических состояний можно придать этому действию, совершив его: восторженно, уверенно, гневно, насмешливо, благоговейно, равнодушно, презрительно и т. д.

Эти окраски будут причиной многообразия и непохожести жестов, мимики, пантомимики каждого.

#### 9. Формирование умения передавать смысловой подтекст голосом.

Порядок выполнения: обучаемые произносят слово «Здравствуйте» с десятью оттенками: страха, удовольствия, дисциплинирования, удивления, упрека, радости, неудовольствия, достоинства, иронии, безразличия. Все состояния написаны на отдельных карточках.

### Практическое занятие 2. Психологическая диагностика "Коммуникативная сторона общения"

#### Психологическая диагностика "Коммуникативная сторона общения"

Цель: определение своего уровня общительности; сопоставление самооценки уровня общительности с точкой зрения других, а так же формирование коммуникативных навыков.

#### 1. Тест на определение уровня коммуникабельности. «Какой я общительный?» «Общительный ли я?» (глазами других)

Любому человеку интересно и полезно знать мнение о себе окружающих. Что о вас думают другие люди? Каким они воспринимают вас, ваши поступки, слова, вашу внешность? Но самое обидное — очень трудно узнать об этом. Ведь у нас не принято, например, подойти в автобусе или трамвае и просто спросить: «Как ты ко мне относишься?» Нас не поймут. Да только ли в трамвае, ведь и в школе, и дома, где мы живем, не всегда это удобно сделать. Вот мы и живем, не зная точно, как же все-таки к нам относятся люди.

В нашем коллективе у вас такая возможность есть. Давайте прямо сейчас попробуем провести мини-социологический опрос членов группы. Каждый присутствующий имеет определенное мнение по поводу вашей внешности, манеры говорить, жестикулировать. Но мы зададим друг другу только один вопрос: «Как ты думаешь, я общительный человек?»

Для более организованного проведения опроса будем использовать специальный бланк — опросный лист.

Вы оцениваете спрашиваемого, исходя из своих представлений о нем, и того нового, что уже смогли узнать на занятии.

Оценка сразу записывается в опросный лист того участника, который ее получил. Не забудьте вместе с оценкой в баллах получить подпись опрашиваемого. Если не будет подписи, то балл не засчитывается. На все дается максимум 5 минут.

Психологический комментарий: Процедура социологического опроса очень полезна для формирования активной

жизненной позиции. Она помогает преодолевать внутренние барьеры, снимает стереотипы, позволяет попробовать новые стили и способы общения. Результаты опроса, выраженные рангом, дают материал для размышления, как самому участнику, так и ведущему. Тем, кто оказался в последней пятерке общего ранга, необходима психологическая поддержка, особое внимание на этом и последующих занятиях. У этих участников должна быть возможность почувствовать себя в числе психологически сильных людей, что требует от ведущего включения в план занятий таких этюдов и упражнений, в ходе которых они могли бы проявить свои способности.

## 2. Круг моего общения.

У каждого человека есть знакомые. У кого-то много хороших друзей, а кто-то за всю жизнь так и не смог обзавестись настоящим другом. Сейчас вы проанализируете круг своих знакомых и запишете их имена в специальную аналитическую таблицу 2 «Круг моего общения».

В графу «Имя и фамилия» вы должны вписать имена и фамилии людей, с которыми вы действительно регулярно общаетесь, а не просто здороваетесь или разговариваете один раз в месяц. Если их будет много, увеличьте место в таблице для того, чтобы вписать всех. Проанализируйте, постарайтесь понять, в каких отношениях вы с этими людьми:

- 1) Кто лидер в вашей паре во время общения?
- 2) Кто из вас инициирует общение?
- 3) Какие чувства вы испытываете во время разговора с каждым из них?
- 4) Радость, удовлетворение, а может подавленность и страх? Почему?
- 5) Что является предметом разговора, о чем вы чаще всего говорите, какие проблемы обсуждаете?
- 6) Каким образом вы заканчиваете беседу?
- 7) Что испытываете после ее завершения?
- 8) Желание скорее снова увидеться или горечь от разговора?
- 9) Как часто происходят ваши встречи и как долго они длятся?
- 10) Минутный обмен репликами типа: «Как дела?» - «Все нормально?» Или, как правило, это обстоятельный разговор и душевная беседа?

Исходя из всего вышесказанного сделайте запись в графе «Тип отношений (общения)».

Затем вы объединитесь в микрогруппы по 7-8 человек и зачитаете свои записи. Обязательно зачитывать все свои записи, а те, которые можно комментировать, т.е. добавлять свои самые новые впечатления. Во время занятия вы, вероятно, не сможете заполнить всю таблицу. Но у вас есть время поработать над ней до следующей нашей встречи.

Психологический комментарий: Эта работа дает прекрасную возможность проанализировать круг своего общения, так как заполнение таблицы обнаруживает пробелы в разных возрастах. У кого-то только сверстники, у кого-то только ребята значительно моложе и т.д. Полученная информация может быть использована в дальнейшей работе группы.

Далее идет анализ заданий, выполненных самостоятельно:

Задание 1. Создать два варианта убеждающего сообщения: один, рассчитанный на систематический анализ, а другой – на эвристический. При составлении каждого сообщения необходимо учесть не менее трех факторов убеждающей коммуникации.

Задание 2. Подберите отрывки из произведений художественной литературы, сказок, художественных и мультипликационных фильмов, демонстрирующие коммуникативные барьеры (не менее 10).

Практическое занятие 3. Психологическая диагностика. Диагностика личностных качеств партнёров по общению.

Задание 1. Ознакомиться с процедурами применения и анализа психогеометрической методики (Сьюзен Деллингер, 1989, адаптирована А.А.Алексеевым, Л.А.Громовой)

Задание 2. Тест «Один раз увидеть или услышать».

Задание 3. Тест «Тип личности человека».

Формирование навыков работы с методиками. Проанализировать полученные результаты.

Практическое занятие 4. Семинар с элементами тренинга "Эмоциональный интеллект"

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.

Практическое занятие 5: Практическое занятие с элементами тренинга . Работа с "токсичными чувствами"

Отработка навыков регуляции эмоционального напряжения в процессе общения.

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

Практическое занятие 6: Синтоничекая модель общения и трансактный анализ общения.

1) Темы докладов и общений:

- Понятие синтонической модели общения.
- Нейро-лингвистическое программирование.
- Репрезентативная система восприятия информации.
- Визуальная, аудиальная и кинестетическая репрезентативные системы.

-Калибровка состояния другого человека.

-Ресурсное состояние. Раппорт. Конгруэнтность личности.

2) Составление схем и таблиц по теме (работа в группах).

3) Обсуждение и подведение итогов.

Транзактный анализ общения. Тренинг.

Цель: отработка навыков осознанного использования транзакций разного уровня в конфликтных ситуациях.

Упражнение «Ребенок - Взрослый»

Участники разбиваются на пары. Один говорит любые фразы с позиции Родителя, а другой - должен отреагировать, как получится. После ответа сразу проводить анализ: с какой позиции был дан ответ.

Затем, задание видоизменяется. В ответ на фразу с позиции Родителя, собеседник должен попытаться ответить с позиции Взрослого. После выполнения упражнения проанализировать, насколько трудно реагировать с позиции Взрослого.

транзакция общения упражнение

Упражнение «Собака сверху - собака снизу»

В жизни всегда кто-то предпочитает доминировать, кто-то подчиняться. Однако в реальном общении человек должен уметь одинаково хорошо взаимодействовать в разных позициях в зависимости от ситуации общения и личностных особенностей собеседника. Для развития этого умения полезно попробовать себя в разных ролях.

Вопросы для текущего контроля:

1. Объект и предмет психологии и психологии общения.
2. Основные категории психологии: психика, психические процессы, свойства и состояния.
3. Специфика и задачи психологии общения.
4. Понятие общения.
5. Аспекты общения.
6. Виды общения: биологическое, социальное, материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное, вербальное, невербальное, непосредственное, опосредованное, межличностное, массовое.
7. Функции общения: связующая, формирующая, подтверждающая, межличностная, внутриличностная.
8. Структура общения: коммуникативная сторона, перцептивная сторона, интерактивная сторона.
9. Человек, личность, индивид, субъект, индивидуальность: понятия и соотношение между ними.
10. Основные теории в определении структуры личности в зарубежной и отечественной психологии.
11. Основные подструктуры личности: биологическая, психологическая и социальная.
12. Индивидуально-типологические свойства личности: направленность, темперамент, характер и способности.
13. Особенности человеческой коммуникации
14. Сущность коммуникативной стороны общения. Вербальные и невербальные средства общения.
15. Создание общего информационного поля. Механизм обратной связи.
16. Трансляция смысла сообщения и коммуникативные барьеры. Каналы передачи информации.
17. Психологическое искусство слушать других. Целенаправленное коммуникативное воздействие.
18. Познание и понимание людьми друг друга процессе общения
19. Понятие социальной перцепции. Механизмы социальной перцепции: идентификация, эмпатия, рефлексия, аттракция.
20. Приемы эффективной аттракции. Особенности социального восприятия и источники перцептивных ошибок.
21. Важнейшие перцептивные ситуации. Ситуация ролевого взаимодействия: перцептивные механизмы.
22. Ситуация межличностного взаимодействия: важнейшие перцептивные механизмы. Каузальная атрибуция как перцептивный механизм.
23. Самоподача и проблема открытости.
24. Взаимодействие в процессе общения
25. Сущность интерактивной стороны общения. Механизмы взаимодействия.
26. Сущность и методы императивного воздействия на партнера.
27. Манипуляции в общении. Виды манипуляторов.
28. Принципы актуализированного взаимодействия. Виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.
29. Транзактный анализ (Э.Берн).
30. Понятие конфликта и конфликтной ситуации. Структура и функции конфликта.
31. Типология конфликтов. Источники конфликтов и стрессов. Развитие конфликта.
32. Предупреждение и стратегия разрешения конфликтов. Стили поведения в конфликте.
33. Технология управления конфликтами и конфликтными ситуациями. Психическая регуляция поведения и деятельности.
34. Понятие группы. Классификация групп. Уровни группового развития.
35. Типы группового поведения: конформность, нонконформизм, самоопределение.
36. Понятия лидерства и руководства.
37. Трудовой коллектив, стили управления им: авторитарный, либеральный и демократический.
38. Роль руководителя в социально-психологическом климате коллектива.
39. Методы оценки взаимоотношений в коллективе
40. Общие положения и принципы делового общения. Деловая беседа. Деловые переговоры. Деловые совещания и собрания.
41. Психологические особенности публичного выступления.
42. Дискуссия, ее цели и подходы. Принципы ведения дискуссии. Техника убеждения.

Участникам группы предлагается любая ситуация. Например, человек в автобусе поставил портфель на соседнее сидение. Нужно добиться, чтобы он добровольно освободил место. Сидящий получает инструкцию освободить место только по желанию. На роль сидящего выбирается наиболее активный и гибкий участник. В роли уговаривающего могут побывать

все желающие участники.

В каждом конкретном случае проводится анализ: какова была позиция партнеров (Родитель - Ребенок - Взрослый), наблюдалась ли динамика в позициях, в какой позиции было трудней отказывать, в какой позиции участники чувствуют себя комфортней и т.д.

Ситуативная игра «Аэропорт»

Из группы выбираются 2 пары желающих участвовать в ролевой игре. Они разыгрывают одну и ту же ролевую ситуацию.

Когда первая пара участников разыгрывает сценку в соответствии с инструкцией, вторая пара находится вне данного помещения, чтобы не видеть происходящего.

Затем приглашается вторая пара и вновь разыгрывает ситуацию.

Каждому участнику дается для ознакомления инструкция на отдельном листе. Остальные члены группы должны понять суть происходящего конфликта и провести анализ общения. Проводится сравнительный анализ позиций общения и эффективности результатов общения у двух пар участников, выясняется, насколько правильно участники вели себя во время конфликта.

Можно попытаться обсудить более эффективный вариант решения конфликтной ситуации.

Инструкция начальнику. Вы начальник отдела. Сотрудница Н. не сдала к сроку важные для вас расчеты. Вам передали, что она звонила и сказала, что из-за болезни она, видимо, еще долго не появится. Однако когда вы несколько раз звонили ей домой, к трубке почему-то никто не подходил. Вы вынуждены лететь в Санкт-Петербург в срочную командировку на важное совещание без нужных данных. Вы очень переживаете. В аэропорту вы вдруг сталкиваетесь с «больной» сотрудницей, которая ожидает очереди у пункта регистрации пассажиров.

Инструкция подчиненной. Вы работник отдела. Ваши дела складываются очень неудачно. В самую пору сдачи важного отчета тяжело заболела ваша сестра и, поскольку за ней некому ухаживать, вы взяли больничный по уходу за ней и теперь временно живете у нее. Ваш знакомый улетает в Санкт-Петербург в краткосрочную командировку, и вы хотите передать ему рецепт на редкое лекарство, жизненно необходимое для лечения вашей сестры. Вы спешите в аэропорт, но опоздали: ваш знакомый, по-видимому, уже улетел. Вы стоите и не знаете, что делать. Вдруг вас окликает ваш начальник.

Практическое занятие 7: Способы разрешения конфликтов в процессе общения.

Цель: отработка навыков ведения деловых споров, дискуссий с использованием различных методов и приёмов аргументации.

Этапы полемики:

1)Определение тем.

2)Формирование команд: – сторонники (пропоненты) – доказывающие тезис («за») – оппоненты – опровергающие тезис («против») – публика = группы поддержки (участников полемики) слушатели и зрители, участвующие в споре; – эксперты – оценивающие спор = нейтральная часть публики.

3)Подготовка: – выбор аргументов – определение сильных и слабых сторон (своих и противника) – выбор стратегии и тактики.

4)Определение – кто начинает.

5)2 раунда полемики по 15 минут.

6)Оценка итогов экспертами

7)Оценка итогов всеми участниками.

Эксперты:

Оценивают аргументацию сторон (пропонентов и оппонентов) по следующим критериям:

-Наличие и реализация четкой стратегии спора: от 0 до 5 баллов

-Убедительность аргументации: от 0 до 5 баллов

-Использование группы поддержки: от 0 до 5 баллов

-Эффективность использования некорректных приемов аргументации: от 0 до 5 баллов

-Эффективность борьбы с некорректными приемами: от 0 до 5 баллов

-Четкость формулировки исходных понятий: от 0 до 5 баллов

-Качество и убедительность аргументации: от 0 до 5 баллов

-Качество вопросов: от 0 до 5 баллов

-Уровень критики: от 0 до 5 баллов

-Конструктивность поведения команд: от 0 до 5 баллов Таким образом, каждая из команд может набрать от 0 до 50 баллов

Наблюдатели:

Группы поддержки свободны в выборе форм проявления симпатии и выражения отношения к противникам «своей» команды и происходящему в целом

Темы для дискуссий:

1)Оправданы ли ранние браки?

2)Оправдано ли платное образование в современной Рос-сии?

3)Является ли человек хозяином своей жизни (Существует ли судьба, рок, предначертание? Может ли человек влиять на свою жизнь?)

4)Нужна ли смертная казнь? (Оправдан ли мораторий на смертную казнь?)

5)Оправдана (необходима) ли легализация мягких наркотиков?

6)Искусственная стимуляция политической жизни опасна.

7)Брак по расчету или по любви – что предпочтительнее?

8)Существуют пределы толерантности?

9)Ложь во спасение – благо или нет?

10)Оправдана ли легализация проституции?

11)Существует ли равноправие полов? (феминизм, кто сильнее в жизни)

12)Оправдана ли религия (вера) в современном обществе? (Религия – польза или вред?)

- 13) Возможна ли жизнь после смерти?  
 14) Нация или класс? Какие категории более важны в современной политике?  
 15) Оправдано ли суррогатное материнство?  
 16) Можно ли истребить террор (насилие)?  
 17) Оправдано ли право на владение огнестрельным оружием?  
 18) Правы ли мужа, мешающие деловой карьере жены?

## 6.2. Темы письменных работ

Учебным планом письменные работы не предусмотрены

## 6.3. Фонд оценочных средств

Вопросы к зачёту

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения.

- 1.1. Общение и основные подходы к его определению. Структура общения. Специфика общения.
- 1.2. Виды общения. Средства общения. Функции общения. Особенности общения в современном мире.
- 1.3. Взаимосвязь общения и деятельности. Критерии удовлетворённости общением.
- 1.4. Понятие коммуникации. Характеристика "кругов общения".
- 1.5. Перцептивная сторона общения. Механизмы социальной перцепции.
- 1.6. Коммуникативная сторона общения. Коммуникативные барьеры.
- 1.7. Восприятие собеседниками друг друга в процессе общения. Закономерности формирования первого впечатления.
- 1.8. Трудности межличностного общения. Барьеры межличностного общения.
- 1.9. Вербальные и невербальные средства коммуникации. Сравнительный анализ вербальной и невербальной коммуникации.
- 1.10. Обратная связь: понятия, виды, краткая характеристика.
- 1.11. Невербальное общение: особенности протекания общения.
- 1.12. Учёт невербальных сигналов собеседника в процессе общения.
- 1.13. Невербальное общение: параметры "чтения" собеседника.
- 1.14. Специфика педагогического общения, отличие педагогического общения от других видов общения.
- 1.15. Невербальные сигналы собеседника, указывающие на ложь.
- 1.16. Баланс в общении и план построения коммуникации.
- 1.17. Круги общения и фильтры восприятия.

Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении

- 2.1. Эмпатическое, критическое, активное и пассивное слушание.
- 2.2. Техники регуляции эмоционального напряжения в процессе общения.
- 2.3. Личностные аспекты эффективности коммуникации.
- 2.4. Приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.
- 2.5. Психологические потребности человека и общение.
- 2.6. Динамика эмоционального состояния в процессе общения.
- 2.7. Чувство обиды и общение.
- 2.8. Трансактный анализ общения. Игры.
- 2.9. Трансактный анализ общения. Сценарии.
- 2.10. Трансактный анализ общения. Драйверы и предписания.
- 2.11. Коммуникативные привычки.
- 2.12. Визуальная психодиагностика собеседника в процессе общения.
- 2.13. Треугольник С. Карпмана.
- 2.14. Манипулятивное общение. Виды манипуляций. Манипулятивные типы личности.
- 2.15. Гендерные и возрастные особенности общения.
- 2.16. Доверительное общение: понятие, цель, функции, признаки. Стадии доверительного общения.
- 2.17. Конфликтные типы личности и конфликтогены.

Раздел 3. Психология эффективного общения.

- 3.1. Активное и пассивное слушание. Структура техник активного слушания. Ассертивное общение.
- 3.2. Классификация видов межличностного взаимодействия по Эрику Берну.
- 3.3. Основные характеристики конфликта. Виды конфликта.
- 3.4. Способы разрешения конфликта.
- 3.5. Конфликты в педагогической деятельности.
- 3.6. Трансактный анализ общения. Характеристика эго-состояний.
- 3.7. Трансактный анализ общения. Виды трансакций.
- 3.8. Влияние на собеседника в процессе общения (убеждение, внушение, угрозы).
- 3.9. Правила эффективной речевой коммуникации.
- 3.10. Характеристика доверительного общения. Стадии доверительного общения.
- 3.11. Конструктивные и деструктивные модели общения.
- 3.12. Характеристика способов реагирования в конфликтных ситуациях (Томас-Килманн).
- 3.13. Синтоническая модель общения.
- 3.14. Техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.
- 3.15. Публичное выступление.
- 3.16. Основные ошибки в процессе публичного выступления.
- 3.17. Техники эффективного общения.
4. Практические задания к экзамену.
- 4.1. Анализ коммуникативных привычек собеседника.

- 4.2. Распознавание эмоций собеседника.  
 4.3. Анализ токсичного чувства и способы его "отреагирования".  
 4.4. Анализ драйверов.  
 4.5. Анализ предписаний.  
 4.6. Анализ способов реагирования в конфликтных ситуациях.  
 4.7. Характеристика и анализ собеседника (синтоническая одежда общения).  
 4.8. Анализ взаимодействия (Треугольник Карпмана).  
 4.9. Работа с эмоциональными состояниями (страх, вина, обида).

#### 6.4. Перечень видов оценочных средств

1. Задания для текущего контроля  
 2. Задания для работы в малых группах  
 3. Вопросы к зачёту.

### 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	Рагников В.П., Голубь В.Ф., Лукашова Г.С.	Конфликтология: Учебник для вузов	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002	29	
Л1. 2		Педагогическая конфликтология: курс лекций: учебное пособие	Ставрополь: СКФУ, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=563296">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=563296</a>
Л1. 3	Капустина В. А.	Психология общения: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=576325">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=576325</a>
Л1. 4	Доценко Е. Л.	Психология общения: учебное пособие	Тюмень: Тюменский государственный университет, 2011	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=572096">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=572096</a>
Л1. 5	Мандель Б. Р.	Психология общения: история и проблематика: учебное пособие	Москва Берлин: Директ-Медиа, 2018	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=494799">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=494799</a>

##### 7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л2. 1	Баева О.А.	Ораторское искусство и деловое общение: Учебное пособие	Москва: Новое знание, 2005	10	
Л2. 2	Лобанов А.А.	Основы профессионально-педагогического общения: Учебное пособие для вузов	Москва: Академия, 2002	20	
Л2. 3	Емельянов С.М.	Практикум по конфликтологии: Учебное пособие для вузов	Санкт-Петербург: Питер, 2004	10	
Л2. 4	Шеламова Г.М.	Деловая культура и психология общения: учебник	Москва: Академия, 2009	80	
Л2. 5	Горянина В.А.	Психология общения: учебное пособие	Москва: Академия, 2008	40	
Л2. 6	Ильин Е.П.	Психология общения и межличностных отношений: учебное пособие	Санкт-Петербург: Питер, 2011	13	
Л2. 7	Рогов Е.И.	Психология общения: учебное пособие	Москва: Владос, 2002	10	
Л2. 8	Бороздина Г.В.	Психология делового общения: учебник	Москва: ИНФРА-М, 2011	15	
Л2. 9	Фалунина Е.В.	Общая психология и педагогика: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2012	101	

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л2. 10	Каменева Н.В., Шмони́на Н.И.	Психология общения. Тексты лекций: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2016	1	<a href="http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.Психология%20общения.Текст%20лекций.2016.PDF">http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.Психология%20общения.Текст%20лекций.2016.PDF</a>
Л2. 11	Кислицына И. Г.	Психология делового общения: учебное пособие	Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=477381">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=477381</a>
Л2. 12	Дормашев Ю. Б., Капустин С. А., Петухов Ю. В. , сост.	Общая психология: Тексты. Том 1. Введение. Кн.1: учебное пособие	Москва: Когито -Центр, 2013	1	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=145006">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=145006</a>
Л2. 13	Караяни А. Г., Цветков В. Л.	Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учебное пособие	Москва: Юнити, 2017	1	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=685007">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=685007</a>

### 7.1.3. Методические разработки

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

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

Э1	Видеолекция " Социальная среда как условие развития личности или психология общения."	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM">https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM</a>
Э2	Психология общения. Урок 1. Понятие, функции, три основных типа общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=ake803fe6nM&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=2">https://www.youtube.com/watch?v=ake803fe6nM&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=2</a>
Э3	Психология общения. Урок 2. Индивидуальные особенности общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Kdk4fyiKPlk&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch?v=Kdk4fyiKPlk&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=3</a>
Э4	Психология общения. Урок 3. Общение как обмен информацией. Вербальная коммуникация	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cRx4txScgow&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch?v=cRx4txScgow&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=4</a>
Э5	Психология общения. Урок 4. Невербальная коммуникация. Виды невербальных средств общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=O8EXS58CebQ&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=5">https://www.youtube.com/watch?v=O8EXS58CebQ&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=5</a>
Э6	Психология общения. Урок 5. Пространственная и временная организация общения. Жесты-иностранцы	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Haur9fHqZnA&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=6">https://www.youtube.com/watch?v=Haur9fHqZnA&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=6</a>
Э7	Психология общения. Урок 6. Сложности социальной перцепции. Эффект межличностного восприятия	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=FaADKWdfPzs&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=10">https://www.youtube.com/watch?v=FaADKWdfPzs&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=10</a>
Э8	Психология общения. Урок 7. Как мы понимаем друг друга. Универсальные психологические механизмы	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=eJQfDjkoATc&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=9">https://www.youtube.com/watch?v=eJQfDjkoATc&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=9</a>
Э9	Психология общения. Урок 8. Конфликт как неэффективное общение. Алгоритм выхода из конфликта	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=AGkJTqgeX60&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=8">https://www.youtube.com/watch?v=AGkJTqgeX60&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=8</a>
Э10	Психология общения. Урок 9. Правила эффективной коммуникации	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=jc_f0YjAgtA&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=1">https://www.youtube.com/watch?v=jc_f0YjAgtA&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=1</a>
Э11	Психология общения. Урок 10. Поведение, затрудняющее общение. Концепции Карен Хорни и Эрика Берна	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=o6Wg0ux8pKU&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=7">https://www.youtube.com/watch?v=o6Wg0ux8pKU&amp;list=PLcemj2G-c2mxdWtI0q-vvXQs3d5mC0rh&amp;index=7</a>
Э12	Перцептивное общение.Видеолекция	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=dsCvZxZHKWg">https://www.youtube.com/watch?v=dsCvZxZHKWg</a>

Э13	Психология общения. Передача 1. Проблема общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=i745NXpbMKc&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW">https://www.youtube.com/watch?v=i745NXpbMKc&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW</a>
Э14	Психология общения. Передача 2. Обратная связь в общении. Технология слушания	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=gFuGfIEKPYM&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=2">https://www.youtube.com/watch?v=gFuGfIEKPYM&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=2</a>
Э15	Психология общения. Передача 3. Как разговаривать любого собеседника?	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=dd3FYLqsvUQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch?v=dd3FYLqsvUQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=3</a>
Э16	Психология общения. Передача 4. Феноменология общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cgGleZ3wQZY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch?v=cgGleZ3wQZY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=4</a>
Э17	Психология общения. Передача 5. Стили и типы общения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=byEc23f5q6Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=5">https://www.youtube.com/watch?v=byEc23f5q6Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=5</a>
Э18	Психология общения. Передача 6. Конфликт. Способы предупреждения и завершение конфликта	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=jMGM7WljQ9M&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=6">https://www.youtube.com/watch?v=jMGM7WljQ9M&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=6</a>
Э19	Психология общения. Передача 7. Восприятие людьми друг друга	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=1DjToDgbIAQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=7">https://www.youtube.com/watch?v=1DjToDgbIAQ&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=7</a>
Э20	Психология общения. Передача 8. Трудные собеседники	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=wSNAo5A_Iaw&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=8">https://www.youtube.com/watch?v=wSNAo5A_Iaw&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=8</a>
Э21	Психология общения. Передача 9. Генотип человека	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=Q9WCgBVelhk&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=9">https://www.youtube.com/watch?v=Q9WCgBVelhk&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=9</a>
Э22	Психология общения. Передача 10. Фенотип человека	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=mZAiv-H8zeo&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=10">https://www.youtube.com/watch?v=mZAiv-H8zeo&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=10</a>
Э23	Психология общения. Передача 11. Искусство публичного выступления. Способы обращения к аудитории	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=_70HZwzOSOY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=11">https://www.youtube.com/watch?v=_70HZwzOSOY&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=11</a>
Э24	Психология общения. Передача 12. Преодоление страха публичного выступления. Подготовка оратора	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=0RM0G7Veu_Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=12">https://www.youtube.com/watch?v=0RM0G7Veu_Y&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=12</a>
Э25	Психология общения. Передача 13. Методы убеждения	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=U8o0TQ7i1Z0&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=13">https://www.youtube.com/watch?v=U8o0TQ7i1Z0&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=13</a>
Э26	Психология общения. Передача 14. Искусство самопрезентации	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=T_vwX7ev0jg&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=14">https://www.youtube.com/watch?v=T_vwX7ev0jg&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=14</a>
Э27	Психология общения. Передача 15. Структура личного имиджа	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=f5QwRcb5IVA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=15">https://www.youtube.com/watch?v=f5QwRcb5IVA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=15</a>
Э28	Психология общения. Передача 16. Цветовосприятие в общении	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=cfQZ14vr9DA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=16">https://www.youtube.com/watch?v=cfQZ14vr9DA&amp;list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&amp;index=16</a>

### 7.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN No Level
7.3.1.2	Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN No Level
7.3.1.3	Adobe Acrobat Reader DC

### 7.3.2 Перечень информационных справочных систем

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

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

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

#### 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 занятие.

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

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

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.