

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

13 мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.02.02 Психология общения

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

Учебный план bs440302_24_ПО.plx

Направление: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Виды контроля на курсах:

Экзамен 2

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
Вид занятий	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические	6	6	6	6
В том числе инт.	3	3	3	3
В том числе в форме практ.подготовки	6	6	6	6
Итого ауд.	10	10	10	10
Контактная работа	10	10	10	10
Сам. работа	125	125	125	125
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

старший преподаватель, Каменева Наталья Викторовна _____

Рабочая программа дисциплины

Психология общения

разработана в соответствии с ФГОС:

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

составлена на основании учебного плана:

Направление: 44.03.02 Психолого-педагогическое образование
утвержденного приказом ректора от 30.01.2024 № 32.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Базовая кафедра истории, педагогики и психологии

Протокол от 06 марта 2024 г. № 6

Срок действия программы: 2024 - 2027 уч.г.

Зав. кафедрой Кудряшов В.В. _____

Председатель МКФ

доцент, к.ист.н., Лебедева Н.Н. _____ Протокол от 26 марта 2024 г. № 7

Ответственный за реализацию ОПОП _____ Кудряшов В.В.
(подпись) (ФИО)

Директор библиотеки _____ Сотник Т.Ф.
(подпись)

№ регистрации _____ 45
(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.ДВ.02.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Культура и межкультурное взаимодействие в современном мире	
2.1.2	Основы волонтерской деятельности	
2.1.3	Психология педагогического конфликта	
2.1.4	Социальная психология	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Культура и межкультурное взаимодействие в современном мире	
2.2.2	Духовно-нравственное воспитание в школе	
2.2.3	Методы активного обучения	
2.2.4	Основы психологического консультирования	
2.2.5	Методология и технологии психолого-педагогического тренинга	
2.2.6	Производственная (педагогическая) практика №1	
2.2.7	Производственная (педагогическая) практика №2	
2.2.8	Производственная (педагогическая) практика №3	

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

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

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

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

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

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

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

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

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Вид занятия	Наименование разделов и тем	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел	Раздел 1. Теоретические основы психологии общения						
1.1	Лек	Понятие общения, виды структура и функции.	2	0,5	УК-3 ПК-4 ПК-5	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 Л2.12Л3.1	0,5	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.2	Пр	Круги общения.	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.3	Лек	Вербальное и невербальное общение	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	1	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.4	Пр	Невербальное общение.	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	1	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.5	Лек	Стороны общения	2	0,5	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

1.6	Пр	Коммуникативные барьеры в общении.	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	занятия с применением затрудняющих условий (семинар-тренинг) УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.7	Ср	Подготовка к практическим занятиям	2	15	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
1.8	Экзамен	Подготовка к экзамену	2	26	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	
	Раздел	Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении						
2.1	Лек	Общение и личность.	2	0,5	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	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.	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	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 Л2.12Л3.1	0	Семинар - исследование (психологическая диагностика) УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.3	Ср	Подготовка к практическим занятиям	2	15	УК-3 ПК-4 ПК-5	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 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
2.4	Экзамен	Подготовка к экзамену	2	27	УК-3 ПК-4 ПК-5	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 Л2.12Л3.1	0	
	Раздел	Раздел 3. Психология эффективного общения.						

3.1	Лек	Техники эффективной коммуникации	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	Лекция-визуализация УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.2	Пр	Особенности делового общения.	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	Работа в малых группах УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.3	Лек	Конфликты в общении	2	0,5	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0,5	Лекция-визуализация 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	2	1	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.5	Ср	Подготовка к практическим занятиям	2	15	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.6	Ср	Подготовка к экзамену	2	27	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Л2.12Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2
3.7	Экзамен	Экзамен	2	9	УК-3 ПК-4 ПК-5	Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.2 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11Л3.1	0	УК-3.1, УК-3.2, ПК-4.1,ПК-4.2, ПК-5.1, ПК-5.2

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

Образовательные технологии с использованием интерактивных методов обучения (круглый стол (дискуссия))

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

Традиционная (репродуктивная) технология (преподаватель знакомит обучающихся с порядком выполнения задания,

наблюдает за выполнением и при необходимости корректирует работу обучающихся)
Сетевая форма (возможность освоения обучающимися образовательной программы с использованием ресурсов нескольких организаций, осуществляющих образовательную деятельность)
Технология коллективного взаимодействия (работа в малых группах) (самостоятельное изучение обучающимися нового материала посредством сотрудничества в малых группах, дает возможность всем участникам участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения)
Образовательные технологии с использованием активных методов обучения (занятия с применением затрудняющих условий)
Образовательные технологии с использованием интерактивных методов обучения (семинар - исследование)

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Контрольные вопросы и задания

Темы и вопросы для обсуждения на семинарах:

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения.

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

43. На основе каких критериев выделяют такие виды общения, как монологическое и диалогическое?
44. В каких ситуациях и для решения каких практических задач исследование направленности личности в общении является необходимым?

Раздел 2. Учёт личностных особенностей в общении

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

Раздел 3. Психология эффективного общения.

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

Перечень тем для работы в малых группах:

Практическое занятие: Невербальное общение.

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

1. Темы докладов:

Раздел 2. Социальная психология межличностного взаимодействия

1. Проблема аттракции в социальной психологии. Факторы, влияющие на аттракцию.
2. Социально-психологические механизмы подражания.
3. Проблема межличностных отношений в различных сферах деятельности человека.
4. Общественные и межличностные отношения.
5. Конструктивные стратегии разрешения межличностных конфликтов.
6. Диалог как форма общения.
7. Культурная детерминация невербального поведения.
8. Средства выражения истинных чувств в процессе общения.
9. Взаимосвязь общения и эффективности деятельности.
10. Анализ типологии конфликтного поведения.

Раздел 3. Социальная психология групп.

1. Направления исследований психологии межгрупповых отношений.
2. Социально-психологический климат группы и пути его оптимизации.
3. Понятие внутригруппового фаворитизма.
4. Соотношение когнитивных и социальных аспектов межгруппового взаимодействия.

Работа в малых группах:

Перечень тем для работы в малых группах:

Практическое занятие: Невербальное общение.

1. Невербальное общение: особенности проксемики общения.
2. Учёт невербальных сигналов собеседника в процессе общения.
3. Невербальное общение: параметры "чтения" собеседника
5. Психология коллектива: состояние и основные направления исследования в отечественной науке
6. Коллектив как субъект деятельности
7. Путь отечественной социальной психологии от категории «коллектив» к категории «команда».
8. Конструктивные, деструктивные и потенциально деструктивные религиозные движения, их социально-психологическая характеристика.
9. Социально-психологическая профилактика возникновения паники.
10. Формы этнического взаимодействия.
11. Виды и особенности психологии общественных движений.
12. Механизмы воздействия на массовые настроения

Раздел 4. Социально-психологическая характеристика личности.

1. Проблема соотношения биологического и социального в личности.
2. Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности.
3. Факторы изменения социальной установки.
4. Основные теории социализации и развития личности.
5. Ценностно-нормативная регуляция поведения. Нормативная регуляция поведения.
6. Ценности и ценностные ориентации личности.
7. Множественность социальных ролей и связанных с ними ожиданий..
8. Освоение социальных ролей и развитие личности.
9. Проблема изменения социальных установок. Поведенческий и когнитивный подходы.
10. Взаимовлияние аттитудов и поведения. Явление когнитивного диссонанса.
11. Деиндивидуализация как феномен поглощения личности ролью.

Практическое занятие 1. Круги общения.

Работа со схемами.

- 1) Составление и обсуждение кругов коммуникации.
- 2) Разработка алгоритмов коммуникации с учётом кругов общения.
- 3) Общее обсуждение.

Практическое занятие 2. Невербальное общение.

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, проигрывайте 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, упрёка, радости, неудовольствия, достоинства, иронии, безразличия. Все состояния написаны на отдельных карточках. Слушающие не знают, какой оттенок передает «здороваящийся» и должны определить его

Практическое занятие 3. Семинар-тренинг Коммуникативные барьеры в общении.

Цель: формирование представления об основных типах коммуникативных барьеров, совершенствование навыков преодоления барьеров коммуникации.

1. «КОМПЛИМЕНТЫ»

Упражнение проводится по кругу. Глядя в глаза соседу, надо сказать ему несколько добрых слов, за что-то похвалить.

Принимающий кивает головой и говорит: «Спасибо, мне очень приятно!» Затем он дарит комплимент своему соседу.

Рефлексия: Трудно вам было сделать комплимент? Приятно получать комплименты? Захотелось бы вам после комплимента еще пообщаться с этим человеком? На каждый вопрос участники отвечают по кругу.

Вывод: искренние комплименты способствуют общению, вызывают симпатию, радость, и т.д.

2. «СЕКРЕТ»

Всем участникам ведущий раздает по «секрету» из красивого сундучка (пуговицу, бусинку, брошку, старые часы и т.д.), кладет в ладошку и зажимает в кулак. Участники ходят по помещению и, снedaемые любопытством, находят способы уговорить каждого показать свой «секрет». Время проведения игры 6 минут.

Рефлексия: Сколько секретов ты увидел? Как вы действовали: давили или уговаривали? На какой вариант было согласиться приятнее? На каждый вопрос участники отвечают по кругу.

Вывод: доброжелательный тон, добрые слова способствуют осуществлению задуманного.

3. «НА ЧТО ПОХОЖЕ НАСТРОЕНИЕ?»

Упражнение проводится по кругу. Участники игры по очереди говорят, на какое время года, природное явление, погоду похоже их сегодняшнее настроение. Начать лучше ведущему: «Мое настроение похоже на белое пушистое облачко в спокойном голубом небе, а твое?»

Рефлексия: чье настроение тебе понравилось больше и почему?

Ведущий обобщает, какое же сегодня у всей группы настроение: грустное, веселое, смешное, злое и т.д.

Вывод: плохое настроение мешает общению и пониманию, а хорошее способствует. На каждый вопрос участники отвечают по кругу.

4. «ИНТЕРВЬЮ»

Описание. Каждый участник записывает 3 вопроса, которые он хотел бы задать. Все по очереди берут интервью друг у друга. Каждые три минуты участники должны перейти к другому.

Обсуждение. Что получилось и что вызвало затруднения? Какие вопросы прерывают контакт, а какие ему способствуют? О чем легче всего спрашивать?

5. «ДОГОВОРИТЕСЬ»

Проигрывая заданную ситуацию, необходимо договориться.

Ситуация: группе предлагается поездка в город. Участники должны договориться о том, куда они вместе пойдут в музей или в цирк. Принятое решение должно устроить всех. Время проведения игры: 6-8 минут.

Рефлексия: Какие стратегии вы выбрали? Какие встречались барьеры? Что получилось, не получилось?

Вывод: Чтобы в общении не было барьеров необходимо взаимное сотрудничество, умение слушать и принимать интересы собеседника, развивать коммуникативные навыки.

6. «ПОЙМИ МЕНЯ»

Сейчас вы поделитесь на группы. Ваша задача, без слов с помощью мимики и жестов показать нам ситуации, которые будут написаны на листочках, а остальные будут угадывать.

Ситуации:

-Наша Таня громко плачет, Уронила в речку мячик...

-Сегодня на улице очень холодно.

-Я смотрел по телевизору смешную передачу.

Рефлексия: Почему не сразу удалось отгадать, что показывали ребята? Какие движения помогали понять?

Вывод: не всё можно объяснить жестами, поэтому очень важно при общении с людьми использование слов и жестов в совокупности.

7. «ГОВОРИТЬ И СЛУШАТЬ»

Упражнение в парах. Участники в парах рассказывают, как они провели лето (например). Сначала стоя, затем сидя, затем один стоит другой сидит, затем один отвернулся. Смена проходит каждые 2 минуты.

Рефлексия: Удалось понять, что говорил ваш напарник? И рассказать свою историю? Как было удобнее разговаривать?

Вывод: чтобы понять друг друга надо смотреть друг на друга.

8. «РАССКАЖИ СКАЗКУ»

Рассказать известную детскую сказку заменяя слова на синонимы или фразы, например, жила были-были дед да баба – проживали в не столь отдаленном времени двое людей почтенного возраста женского и мужского пола.

Вопросы: Смогут ли дети понять сказку? Почему?

Вывод: если вы хотите, чтобы вас поняли, говорите на доступном ему языке.

3. Рефлексия.

О каких барьерах вы сегодня узнали? С какими барьерами вы сегодня столкнулись? Что помогает их преодолеть?

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

Диагностика ведущей репрезентативной системы.

Цель: определить свою ведущую систему восприятия.

Инструкция: У каждого из нас есть ведущие органы чувств, которые быстрее и чаще остальных реагируют на сигналы и раздражители внешней среды. Эта психологическая игра поможет вам расшифровать, какие органы чувств скорее «откликаются» при ваших контактах с окружающим миром.

Тест «Тип личности человека».

Тест основан на функциональной асимметрии полушарий головного мозга и считается одним из самых объективных.

Левое полушарие отвечает за использование знаковой информации (чтение, счет, речь), умение анализировать и составлять логические цепочки. Правое полушарие отвечает за синтез, обеспечивает целостность восприятия. Оба полушария функционируют в тесной взаимосвязи, но, как правило, одно из полушарий является доминирующим, что определяет психологические особенности человека и его характер.

Цель: определение типа личности

Инструкция: выполнить 4 манипуляции с руками, в результате выполнения заданий должна получиться аббревиатура из 4 букв. Отмечать руки буквами:

Л - левая, П - правая.

«Психогометрический тест»

Цель: определение характера человека, основываясь на его геометрических предпочтениях

Инструкция: Посмотрите на 5 геометрических фигур. Выберите из них ту фигуру, в отношении которой Вы можете сказать: это - Я? Долго не раздумывайте, доверьтесь чувству.

Практическое занятие 4. Работа в малых группах Особенности делового общения.

Цель: обобщить и закрепить приемы полемики и виды аргументов. Анализ различных видов аргументаций в деловом общении.

Темы для обсуждения:

- 1) Аргументация, тезис, аргументы.
- 2) Основные формально-логические законы. Логические ошибки.
- 3) Способы аргументации. Нисходящая - восходящая, односторонняя - двусторонняя, индуктивная - дедуктивная.
- 4) Правила эффективной аргументации. Причины неэффективной аргументации.

Упражнение 1. Проанализируйте с точки зрения аргументации реально зарегистрированный разговор между испанцами и американцами на частоте «экстремальные ситуации в море» навигационного канала 106 в проливе Финистерра (Галиция). 16 октября 1997 г.

Упражнение 2. Прочитайте отрывок из книги М. Монтеня «Опыты». Проанализируйте аргументацию.

Упражнение 3. Подготовьте речь по любому афоризму, соглашаясь или опровергая его тезис.

Задание для самостоятельной работы: приведите примеры по каждому виду аргументов.

Практическое занятие 5. Способы разрешения конфликтов в процессе общения.

Переговоры в условиях конфликтной ситуации.

Цели: определить свой уровень конфликтности; научиться ориентироваться в конфликтных ситуациях; научиться выявлять причину конфликта, находить правильную стратегию поведения в конфликте; выработать правила успешного общения в конфликте;

составить алгоритм управления конфликтом.

1. Подберите методику и оцените уровень конфликтности.
2. Определение своего способа реагирования в конфликте, стратегии поведения (тест Томаса на определение доминирующего стиля поведения в конфликте).
3. «Разожми кулак». Упражнение проводится в парах. Один сжимает руку в кулак, другой старается разжать его. Затем студенты меняются ролями.

Обсуждение:

-использовались ли при этом не силовые методы: просьба, уговоры, хитрость;

-все ли справились с задачей: разжать кулак

4. «Избегание – как одна из стратегий поведения в конфликте»

Работа в парах. Один должен занять место на стуле, второй встает перед ним. Сложите ладони ваших рук друг с другом. Ваша задача — зафиксировать свое внутреннее состояние во время упражнения. Итак, «1-ый» давит на ладони «2-го», «2-ой» сопротивляется!..» (На эту часть упражнения достаточно 30 секунд.) «Стоп! Поменяйтесь местами и по команде повторите упражнение. Возвращение в круг. Давайте поговорим о том, что вы чувствуете, когда другой человек давит на вас...»

Во время обсуждения упражнения, ведущий обращает внимание на то, что в конфликтных взаимоотношениях люди чувствуют себя дискомфортно при „давлении" словами, интонацией. Не удивительно, что многие из них стараются избежать конфликта. Их девиз: «Никто не выигрывает в конфликте, поэтому я ухожу от него». Этот вид поведения так и называется — „избегание".

При предъявлении результатов работы подгрупп, ведущий начинает заполнять на доске схему: обращает внимание учащихся на позиции партнеров в общении и определяет ведущую стратегию поведения в конфликте.

-В каком виде поведения в конфликте партнер «давит»?

-В каком виде поведения в конфликте партнер может почувствовать себя «задавленным»?

5. «Стратегии поведения в конфликте»

Ведущий делит группу на 4 подгруппы. Каждая из них выбирает представителя, которому из четырех карточек, предложенных ведущим, достается одна с названием одного из основных стилей в конфликте и с соответствующим девизом.

Содержание текстов на карточках:

1. Конкуренция. «Чтобы я победил, ты должен проиграть».
2. Приспособление. «Чтобы ты выиграл, я должен проиграть».
3. Компромисс. «Чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый из нас должен что-то проиграть».
4. Сотрудничество. «Чтобы выиграл я, ты должен тоже выиграть».

В течение 15 минут каждая подгруппа должна обсудить и подготовить в театрализованной форме конфликтную ситуацию, в которой демонстрируется данный вид поведения.

Через 15—20 минут подгруппы предъявляют свои результаты. Они называют «девиз», полученный в качестве задания.

После каждой показанной сцены вся группа обсуждает ее с точки зрения соответствия «девизу» и заявленному стилю.

При несоответствии показанного в сцене конфликта поведения тому заданию, что было получено, группа и ведущий вносят в эту сцену коррективы, „на ходу" разыгрывая другой вариант. Обсуждение.

-Как данный вид поведения в конфликте повлиял на эмоциональное состояние его участников, на их чувства?

-Могли ли другие виды поведения в этой ситуации быть более полезными для участников и почему?

-По каким причинам люди могут выбирать такой стиль поведения в конфликте?

-Как можно охарактеризовать данный стиль с точки зрения настойчивости в отстаивании своих интересов и с точки

зрения степени сотрудничества в отстаивании интересов других?

-Почему противоположная сторона так себя ведет? Чего она опасается?

Заключительным в обсуждении темы должен стать вопрос о том, какой стиль является наиболее конструктивным для взаимоотношений людей. Речь идет о стратегии сотрудничества на основе согласования интересов.

Обобщая, ведущий говорит о том, что избегание отличается минимальной, практически нулевой степенью настойчивости в удовлетворении собственных интересов. Конкуренция характеризуется максимальной настойчивостью в удовлетворении собственных интересов. Сотрудничество соединяет максимальную настойчивость в удовлетворении как собственных интересов в конфликте, так и интересов другой стороны.

Это показано стрелками на схеме.

6.«Нахал»

Ведущий напоминает, что каждый попадал в ситуацию, когда все стоят в очереди и вдруг впереди кто-то «влезает».

Ситуация очень жизненная, а ведь частенько и слов не находится, чтобы выразить свое возмущение и негодование. Да и не всяким человеку, легко отбить охоту на будущее такому нахалу. А, тем не менее, как же быть? Ведь не мириться же с тем, что такие случаи должны быть неизбежны.

Предлагается разбиться на пары и разобрать такую ситуацию. Один участник — «нахал» — заходит справа, другой должен отреагировать экспромтом, да так, чтобы было не повадно.

Затем участники меняются ролями. Теперь нахал заходит слева, а правые игроки каждой пары должны отреагировать. В заключение проводится конкурс на лучший ответ в данной ситуации. Ведущий оценивает самого находчивого игрока этого соревнования.

7.«Неожиданный ответ»

Ведущий напоминает участникам, что залогом эффективного общения является улыбка: Улыбка — это прекрасно, она всегда вас красит. Но нас и «ловят» на улыбку: вы улыбнулись, значит, сказали «да». А вы уверены, что это всегда самый правильный ответ?

В некоторых случаях надо уметь и отказать, сказав «нет». Чтобы стать «более свободным» человеком, научитесь не улыбаться в ответ на улыбку, обращенную к вам. Разрешите себе быть и сумрачным, и серьезным». Участники разбиваются на небольшие группы, где по очереди делают одному из членов группы заманчивые и несерьезные предложения (отправиться на самолете на Аляску за мороженым). Задача игроков не улыбаться и ответить отказом. Необходимо научиться говорить «нет» спокойно и решительно. Первоначально говорить «нет» будет трудно — вы не хотите огорчать человека, ведь он может обидеться или рассердиться на вас. Надо помнить, что, во-первых, вы имеете на это право, во-вторых, такое «нет» воспринимается нормально.

Затем, чтобы быть менее зависимыми от мнений окружающих людей и не бояться выйти за рамки стандартного («как все») поведения, следует усложнить упражнение и попробовать кроме отказа вести себя необычно, нестандартно. На автобусной остановке принято только спокойно стоять, но вам холодно — попрыгайте или сделайте зарядку. Окружающие будут смотреть на вас как на ненормального? Во-первых, они не правы, а во-вторых, какое вам дело до их взглядов и оценок? Совершая нестандартные поступки, наблюдайте за разнообразными реакциями окружающих (далеко не все из них будут адекватны и умны). Сделали ошибку и кого-то подвели — не переживайте, а понаблюдайте, как (правильно, нет? умно, нет?) на вашу ошибку отреагирует этот человек.

Упражнения, способствующие нейтрализации и подавлению «—» эмоций гнева, раздражения, повышенной тревожности и агрессивности описаны в методическом пособии «Саморегуляция».

6.2. Темы письменных работ

Учебным планом письменные работы не предусмотрены

6.3. Фонд оценочных средств

Вопросы для экзамена

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения.

- 1.1. Общение и основные подходы к его определению. Структура общения. Специфика общения.
- 1.2. Виды общения. Средства общения. Функции общения. Особенности общения в современном мире.
- 1.3. Взаимосвязь общения и деятельности. Критерии удовлетворённости общением.
- 1.4. Понятие коммуникации. Характеристика "кругов общения".
- 1.5. Перцептивная сторона общения. Механизмы 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 проксемики общения.
- 1.12. Учёт невербальных сигналов собеседника в процессе общения.
- 1.13. Невербальное общение: параметры "чтения" собеседника.
- 1.14. Специфика педагогического общения, отличие педагогического общения от других видов общения.
- 1.15. Невербальные сигналы собеседника, указывающие на ложь.
- 1.16. Баланс в общении и план построения коммуникации.
- 1.17. Круги общения и фильтры 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 модель общения).
- 4.8. Анализ взаимодействия (Треугольник Карпмана).
- 4.9. Работа с эмоциональными состояниями (страх, вина, обида).

6.4. Перечень видов оценочных средств

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
ЛП. 1	Ратников В.П., Голубь В.Ф., Лукашова Г.С.	Конфликтология: Учебник для вузов	Москва: ЮНИТИ- ДАНА, 2002	29	
ЛП. 2		Педагогическая конфликтология: курс лекций: учебное пособие	Ставрополь: СКФУ, 2018	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563296
ЛП. 3	Капустина В. А.	Психология общения: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576325

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Кол-во	Эл. адрес
Л1. 4	Доценко Е. Л.	Психология общения: учебное пособие	Тюмень: Тюменский государственный университет, 2011	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572096
Л1. 5	Мандель Б. Р.	Психология общения: история и проблематика: учебное пособие	Москва Берлин: Директ-Медиа, 2018	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494799

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	
Л2. 10	Каменева Н.В., Шмюнина Н.И.	Психология общения. Тексты лекций: учебное пособие	Братск: БрГУ, 2016	1	http://ecat.brstu.ru/catalog/Учебные%20и%20учебно-методические%20пособия/Общественные%20науки/Каменева%20Н.В.Психология%20общения.Текст%20лекций.2016.PDF
Л2. 11	Кислицына И. Г.	Психология делового общения: учебное пособие	Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017	1	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=477381
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	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=145006

7.1.3. Методические разработки

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

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Видеолекция " Социальная среда как условие развития личности или психология общения."	https://www.youtube.com/watch?v=LpP0ypg_4mM
----	---	---

Э2	Психология общения. Урок 1. Понятие, функции, три основных типа общения	https://www.youtube.com/watch?v=ake803fe6nM&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=2
Э3	Психология общения. Урок 2. Индивидуальные особенности общения	https://www.youtube.com/watch?v=Kdk4fyiKPlk&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=3
Э4	Психология общения. Урок 3. Общение как обмен информацией. Вербальная коммуникация	https://www.youtube.com/watch?v=cRx4txScgow&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=4
Э5	Психология общения. Урок 4. Невербальная коммуникация. Виды невербальных средств общения	https://www.youtube.com/watch?v=O8EXS58CebQ&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=5
Э6	Психология общения. Урок 5. Пространственная и временная организация общения. Жесты-иностранцы	https://www.youtube.com/watch?v=Haur9fHqZnA&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=6
Э7	Психология общения. Урок 6. Сложности социальной перцепции. Эффект межличностного восприятия	https://www.youtube.com/watch?v=FaADKWdfPzs&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=10
Э8	Психология общения. Урок 7. Как мы понимаем друг друга. Универсальные психологические механизмы	https://www.youtube.com/watch?v=eJQfDjkoATc&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=9
Э9	Психология общения. Урок 8. Конфликт как неэффективное общение. Алгоритм выхода из конфликта	https://www.youtube.com/watch?v=AGkJTqgeX60&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=8
Э10	Психология общения. Урок 9. Правила эффективной коммуникации	https://www.youtube.com/watch?v=jc_f0YjAgtA&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=1
Э11	Психология общения. Урок 10. Поведение, затрудняющее общение. Концепции Карен Хорни и Эрика Берна	https://www.youtube.com/watch?v=o6Wg0ux8pKU&list=PLcemj2G-c2mxpdWtl0q-vvXQs3d5mC0rh&index=7
Э12	Перцептивное общение.Видеолекция	https://www.youtube.com/watch?v=dsCvZxZHKWg
Э13	Психология общения. Передача 1. Проблема общения	https://www.youtube.com/watch?v=i745NXpbMKc&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW
Э14	Психология общения. Передача 2. Обратная связь в общении. Технология слушания	https://www.youtube.com/watch?v=gFuGfIEKPYM&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=2
Э15	Психология общения. Передача 3. Как разговаривать любого собеседника?	https://www.youtube.com/watch?v=dd3FYLqsvUQ&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=3
Э16	Психология общения. Передача 4. Феноменология общения	https://www.youtube.com/watch?v=cgGleZ3wQZY&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=4
Э17	Психология общения. Передача 5. Стили и типы общения	https://www.youtube.com/watch?v=byEc23f5q6Y&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=5
Э18	Психология общения. Передача 6. Конфликт. Способы предупреждения и завершение конфликта	https://www.youtube.com/watch?v=jMGM7WljQ9M&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=6
Э19	Психология общения. Передача 7. Восприятие людьми друг друга	https://www.youtube.com/watch?v=1DjToDgbIAQ&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=7
Э20	Психология общения. Передача 8. Трудные собеседники	https://www.youtube.com/watch?v=wSNAo5A_Iaw&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=8
Э21	Психология общения. Передача 9. Генотип человека	https://www.youtube.com/watch?v=Q9WCgBVelhk&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=9
Э22	Психология общения. Передача 10. Фенотип человека	https://www.youtube.com/watch?v=mZAIv-H8zeo&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=10
Э23	Психология общения. Передача 11. Искусство публичного выступления. Способы обращения к аудитории	https://www.youtube.com/watch?v=_70HZwzOSOY&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=11

Э24	Психология общения. Передача 12. Преодоление страха публичного выступления. Подготовка оратора	https://www.youtube.com/watch?v=0RM0G7Veu_Y&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=12
Э25	Психология общения. Передача 13. Методы убеждения	https://www.youtube.com/watch?v=U8o0TQ7i1Z0&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=13
Э26	Психология общения. Передача 14. Искусство самопрезентации	https://www.youtube.com/watch?v=T_vwX7ev0jg&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=14
Э27	Психология общения. Передача 15. Структура личного имиджа	https://www.youtube.com/watch?v=f5QwRcb5IVA&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=15
Э28	Психология общения. Передача 16. Цветовосприятие в общении	https://www.youtube.com/watch?v=cfQZ14vr9DA&list=PLUaHuL4LuoHO61XibniLy1htzX_wt4sFW&index=16

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.	Экзамен

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).

Методика составления презентации.

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.