

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Базовая кафедра истории, педагогики и психологии

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

_____ Е.И. Луковникова

«_____» _____ 201 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Б1.Б.10

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

38.03.02 Менеджмент

ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ

Информационный менеджмент

Программа прикладного бакалавриата

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ	4
3.1 Распределение объёма дисциплины по формам обучения.....	4
3.2 Распределение объёма дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости	4
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий	5
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам	7
4.3 Лабораторные работы.....	8
4.4 Практические занятия.....	9
4.5 Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.....	9
5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10
6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических занятий	12
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	21
Приложение 1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	22
Приложение 2. Аннотация рабочей программы дисциплины	27
Приложение 3. Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе	28
Приложение 4. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости по дисциплине	29

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Вид деятельности выпускника

Дисциплина охватывает круг вопросов, относящихся к организационно-управленческому виду профессиональной деятельности выпускника в соответствии с компетенциями и видами деятельности, указанными в учебном плане.

Цель дисциплины – изучение психологических закономерностей социализации человека, взаимодействий между людьми и сотрудничества в коллективе.

Задачи дисциплины:

- изучение фундаментальных понятий и основных теоретических направлений психологии социального взаимодействия;
- изучение закономерностей социализации человека, источников индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий;
- изучение закономерностей социализации и коллективной деятельности людей.

Код компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3
ОК-5	- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.	знать: - основные понятия и теоретические направления современной психологии социального взаимодействия; - источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий между людьми; - закономерностей коллективной деятельности. уметь: - применять психологические знания для конструктивного сотрудничества в коллективе; - толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия между людьми. владеть: - понятийным аппаратом психологической науки; - методами самоанализа, саморегуляции и саморазвития.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.Б.10 «Психология социального взаимодействия» относится к базовой части.

Дисциплина «Психология социального взаимодействия» базируется на знаниях, полученных при изучении учебных дисциплин: «История», «Введение в сферу профессиональной деятельности».

Основываясь на изучении перечисленных дисциплин, «Психология социального взаимодействия» представляет основу для изучения дисциплин: «Лидерство», «Корпоративная социальная ответственность».

Такое системное междисциплинарное изучение направлено на достижение требуемого ФГОС уровня подготовки по квалификации бакалавр.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение объема дисциплины по формам обучения

Форма обучения	Курс	Семестр	Трудоемкость дисциплины в часах						Курсовая работа (проект), контрольная работа, реферат, РГР	Вид промежуточной аттестации
			Всего часов	Аудиторных часов	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Очная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Заочная	2	-	108	12	4	-	8	92	-	зачет
Заочная (ускоренное обучение)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Очно-заочная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3.2. Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости

Вид учебных занятий	Трудоемкость (час.)	в т.ч. в интер-актив., актив., инновац. формах, (час.)	Распределение по семестрам, час
			2
1	2	3	4
I. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	12	2	12
Лекции (Лк)	4	-	4
Практические занятия (ПЗ)	8	2	8
II. Самостоятельная работа обучающихся (СР)	92	-	92
Подготовка к практическим занятиям	24	-	24
Подготовка к зачету	68	-	68
III. Промежуточная аттестация зачет	+	-	+
Общая трудоемкость дисциплины час. зач. ед.	108	-	108
	3	-	3

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий - для заочной формы обучения:

№ раз- дела и темы	Наименование раздела и тема дисциплины	Трудоем- кость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучаю- щихся и трудоемкость; (час.)		
			учебные занятия		само- стоя- тельная работа обуч-ся*
			лекции	практиче- ские заня- тия	
1	2	3	4	5	6
1.	Определение понятия «со- циальное взаимодействие»	19	0,5	2	18
1.1.	Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия.	10	0,5	1	9
1.2.	История развития психологии социального взаимодействия как науки.	9	-	1	9
2.	Принципы, закономерности и особенности эффективно- го социального взаимодей- ствия.	22	1	2	18
2.1.	Эффективное (конструктив- ное) социальное взаимодей- ствие: принципы и законо- мерности.	11	0,5	1	9
2.2.	Психологические составля- ющие эффективного соци- ального взаимодействия.	11	0,5	1	9
3.	Конфликты, конфликтные ситуации между участни- ками профессиональной де- ятельности и их разреше- ние.	22	1	2	18
3.1.	Понятие «конфликта», ос- новные причины и виды кон- фликтов.	11	0,5	1	9
3.2.	Способы разрешения кон- фликтных ситуаций.	11	0,5	1	9
4.	Деловые переговоры.	19	0,5	1	18
4.1.	Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.	19	0,5	1	18
5.	Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.	22	1	1	20
5.1.	Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаи- модействия.	11	0,5	0,5	10
5.2.	Понятие, виды и барьеры общения.	11	0,5	0,5	10
ИТОГО		104	4	8	92

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам

<i>№ раздела и темы</i>	<i>Наименование раздела и темы дисциплины</i>	<i>Содержание лекционных занятий</i>	<i>Вид занятия в интеракт., актив., иннов. формах, (час.)</i>
1	2	3	4
1.	Определение понятия «социальное взаимодействие»		
1.1.	Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия.	Определение психологии социального взаимодействия как науки. Определение объекта и предмета. Основные цели, задачи и методы исследования психологии: интроспекция, наблюдение, беседа, анкетирование, интервью, тестирование, эксперимент, анализ продуктов деятельности.	-
1.2.	История развития психологии социального взаимодействия как науки.	Основные этапы развития психологии социального взаимодействия. История развития западной социальной психологии XX в. и ее основные теоретические подходы. Развитие отечественной психологии социального взаимодействия. Парадигмы психологии социального взаимодействия.	-
2.	Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.		
2.1.	Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности.	Закономерности социализации человека. Основные источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий; закономерности коллективной деятельности, организации и координации взаимодействий, контроля и оценки эффективности действий других.	-
2.2.	Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия.	Качества личности, способствующие эффективному (конструктивному) социальному взаимодействию: доверительное и доброжелательное отношение к другим людям (уважение, признание и принятие их как личностей); Эмпатия (глубокое и искреннее сопереживание другому); Уверенность в себе (доверие себе и безусловная вера в свои силы, возможности и способности); Автономность (самостоятельность, независимость) и др.	-
3.	Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.		

3.1.	Понятие «конфликта», основные причины и виды конфликтов.	Определение понятия «конфликт», виды конфликтов: внутриличностный; межличностный, между личностью и группой, межгрупповой и др., основные причины возникновения конфликтов.	-
3.2.	Способы разрешения конфликтных ситуаций.	Основные способы разрешения конфликтных ситуаций: избегание, подавление, соперничество, компромисс, сотрудничество (взаимодействие).	
4.	Деловые переговоры.		
4.1.	Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.	Теория переговоров. Традиционные и новые подходы к ведению переговоров. Переговоры как вид диалога с деловыми партнерами. Переговоры как инструмент урегулирования конфликтов. Виды переговоров. Цели переговоров. Основные этапы переговорного процесса. Модели переговорного процесса.	
5.	Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.		-
5.1.	Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия.	Психологическое влияние на собеседника как значимое воздействие на его психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью психологических средств: вербальных и невербальных (паралингвистических). Цели и основные методы психологического влияния в процессе межличностного взаимодействия.	
5.2.	Понятие, виды и барьеры общения.	Понятие общения. Содержание общения. Цель общения. Виды общения. Уровни общения. Средства общения. Стороны общения. Барьеры общения.	

4.3. Лабораторные работы: учебным планом не предусмотрено.

4.4. Практические занятия

<i>№ п/п</i>	<i>Номер раздела дисциплины</i>	<i>Наименование тем практических занятий</i>	<i>Объем (час.)</i>	<i>Вид занятия в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)</i>
1	1.	Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия.	1	-
2		История развития психологии социального взаимодействия как науки.	1	-
3	2.	Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности.	1	-
4		Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия.	1	-
5	3.	Понятие «конфликта», основные причины и виды конфликтов.	1	-
6		Способы разрешения конфликтных ситуаций.	1	Тренинг (1 ч.)
7	4.	Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.	1	Дискуссия (1 ч.)
8	5.	Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия.	0,5	-
9		Понятие, виды и барьеры общения.	0,5	-
ИТОГО			8	2

4.5. Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.

Учебным планом не предусмотрены.

5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>№, наименование разделов дисциплины</i>	<i>Кол-во часов</i>	<i>Компетенции</i>	<i>Σ комп.</i>	<i>t_{ср}, час</i>	<i>Вид учебных занятий</i>	<i>Оценка результатов</i>
		<i>ОК</i>				
		<i>5</i>				
1	2	3	6	7	8	9
1. Определение понятия «социальное взаимодействие».	19	+	1	19	Лк, ПЗ, СР	Зачет
2. Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.	22	+	1	22	Лк, ПЗ, СР	Зачет
3. Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.	22	+	1	22	Лк, ПЗ, СР	Зачет
4. Деловые переговоры.	19	+	1	19	Лк, ПЗ, СР	Зачет
5. Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.	22	+	1	22	Лк, ПЗ, СР	Зачет
<i>всего часов</i>	108	108	1	108		

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с.

2. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмонина. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

3. Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	<i>Наименование издания</i>	<i>Вид занятия</i>	<i>Кол-во экз. в библиотеке, шт.</i>	<i>Обеспеченность, (экз./чел.)</i>
1	2	3	4	5
Основная литература				
1.	Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130.	Лк ПЗ СР	1 (эп)	1
2.	Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234.	Лк ПЗ СР	1 (эп)	1
3.	Психология социального взаимодействия: учебное пособие /. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 142 с. - ISBN 978-5-4458-3447-2; То же [Электронный ресурс] URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210554.	Лк СР	1 (эп)	1
Дополнительная литература				
4.	Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмонина. - Братск : БрГУ, 2015. - 158 с.	ПЗ СР	42	1
5.	Марченко, Е.М. Социально-психологические особенности взаимосвязи лидера и малой группы в деятельности клубов исторической реконструкции: монография / Е.М. Марченко. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 164 с.: ил. - Библиогр.: с. 148-159. - ISBN 978-5-4475-4104-0; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334.	ПЗ СР	1 (эп)	1
6.	Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495.	ПЗ СР	1 (эп)	1
7.	Морнов К.А. Развитие личностно-профессиональной компетентности будущих педагогов: учеб. пособие. – Братск: Изд-во БрГУ, 2011. – 154 с.	СР	50	1

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО - ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронный каталог библиотеки БрГУ
http://irbis.brstu.ru/CGI/irbis64r_15/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=BOOK&P21DBN=BOOK&S21CNR=&Z21ID=.
2. Электронная библиотека БрГУ
<http://ecat.brstu.ru/catalog> .
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»
<http://biblioclub.ru> .
4. Электронно-библиотечная система «Издательство «Лань»
<http://e.lanbook.com> .
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
<http://window.edu.ru> .
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru> .
7. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ)
<https://uisrussia.msu.ru/> .
8. Национальная электронная библиотека НЭБ
<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/how-to-search/> .

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Работа на лекциях: ведение конспекта лекционного материала для успешного использования его при подготовке к зачету, закрепления и расширения теоретических знаний. После проработки лекционного материала обучающийся должен четко владеть следующими аспектами по каждой лекции:

- знать тему;
- четко представлять план лекции;
- уметь выделять главное;
- усвоить значение примеров и иллюстраций.

Практические занятия ориентированы на закрепление изученного теоретического материала и развитие способности работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, т.е. компетенции дисциплины. Обучающиеся готовят ответы по представленным вопросам, выполняют конкретные задания, упражнения, моделируют ситуации профессиональной деятельности, решают комплекс учебно-профессиональных задач.

Самостоятельная работа включает: работу с монографиями, учебными пособиями, учебниками, Интернет-ресурсами; работу с периодической печатью; задания, направленные на решение проблемных профессиональных ситуаций; задания для самоисследования; творческие задания.

При подготовке к зачету по дисциплине необходимо повторить весь материал учебной дисциплины, изученный как в процессе аудиторных занятий, так и самостоятельной работы.

9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических занятий.

Практическое занятие № 1

Тема: Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия.

Цель: ознакомление обучающихся с предметом, объектом, целями и задачами, а также основными методами исследования в психологии социального взаимодействия.

В ходе работы на занятии обучающийся должен выбрать доклад, который будет необходимо обсудить со слушателями после выступления.

Последовательность работы.

Деятельность преподавателя:

- выдает темы докладов;
- определяет сроки подготовки доклада;
- оказывает консультативную помощь студенту;
- определяет объем доклада;
- указывает основную литературу;
- оценивает доклад и презентацию в контексте занятия.

Деятельность обучающегося:

- собирает и изучает литературу по теме;
- выделяет основные понятия;
- вводит в текст дополнительные данные, характеризующие объект изучения;
- оформляет доклад и иллюстрирует компьютерной презентацией;
- озвучивает в установленный срок.

Инструкция докладчикам и содокладчикам.

Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации (доклада);
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока должны сопровождаться иллюстрациями разработанной компьютерной презентации.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 1-4 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 9-10).

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495) (21.12.2016).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Предмет и объект психологии социального взаимодействия.

2. Основные цели и задачи психологии социального взаимодействия как науки.
3. Методы исследования, применяемые психологией социального взаимодействия.

Практическое занятие № 2

Тема: История развития психологии социального взаимодействия как науки.

Цель: изучение исторических этапов развития психологии социального взаимодействия как науки.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы. Задания 5-9 из учебного пособия: Чекмарева Т.Н. Психология социального взаимодействия: учебное пособие / Т. Н. Чекмарева. - Братск: БрГУ, 2013. - 148 с. (с. 11-20).

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130) (21.12.2016).

2. Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234) (21.12.2016).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Основные этапы развития психологии социального взаимодействия.
2. История развития западной социальной психологии XX в. и ее основные теоретические подходы.
3. Развитие отечественной психологии социального взаимодействия.
4. Парадигмы психологии социального взаимодействия.

Практическое занятие № 3

Тема: Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности.

Цель: изучение закономерностей и принципов конструктивного социального взаимодействия.

Форма проведения занятия: доклады и последующее обсуждение. На каждом занятии группа делится на подгруппы по количеству вопросов. каждая группа готовит свой вопрос. Структура работы над вопросом на семинаре:

1. Доклад (3 человека);
2. Вопросы аудитории к докладчику.
3. Организация работы с аудиторией, направленная на более глубокое понимание вопроса.

Вопросы для обсуждения:

1. Закономерности социализации человека.
2. Источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы:

1. Закономерности коллективной деятельности.
2. Организация и координация взаимодействия, контроля и оценки эффективности действий других.

Основная литература:

1. Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмонина. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий.
2. Роль темперамента человека в социальном взаимодействии.

Практическое занятие № 4

Тема: Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия.

Цель: углубить представление о качествах личности, способствующих эффективному социальному взаимодействию.

Форма проведения занятия: доклады и последующее обсуждение. На каждом занятии группа делится на подгруппы по количеству вопросов. каждая группа готовит свой вопрос. Структура работы над вопросом на семинаре:

4. Доклад (3 человека);
5. Вопросы аудитории к докладчику.
6. Организация работы с аудиторией, направленная на более глубокое понимание вопроса.

Вопросы для обсуждения:

1. Конструктивное социальное взаимодействие.
2. Качества личности, способствующие эффективному (конструктивному) социальному взаимодействию: доверительное и доброжелательное отношение к другим людям (уважение, признание и принятие их как личностей).

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы:

1. Роль эмпатии и толерантности в социальном взаимодействии.
2. Значение автономность (самостоятельности, независимости) в социальном взаимодействии.

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология: учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс].URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130 (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Морнов К.А. Развитие личностно-профессиональной компетентности будущих педагогов: учеб. пособие. – Братск: Изд-во БрГУ, 2011. – 154 с.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Качества личности, способствующие эффективному (конструктивному) социальному взаимодействию.
2. Уверенность в себе и достижение успеха (доверие себе и безусловная вера в свои силы, возможности и способности)

Практическое занятие № 5

Тема: Понятие «конфликта», основные причины и виды конфликтов.

Цель: изучить категорию «конфликт» в психологии социального взаимодействия, основные причины и виды конфликтов.

В ходе работы на семинарском занятии обучающийся должен выступить с докладом, который необходимо обсудить со слушателями.

Последовательность работы.

Деятельность преподавателя:

- выдает темы докладов;
- определяет сроки подготовки доклада;
- оказывает консультативную помощь студенту;
- определяет объем доклада;
- указывает основную литературу;
- оценивает доклад и презентацию в контексте занятия.

Деятельность обучающегося:

- собирает и изучает литературу по теме;
- выделяет основные понятия;
- вводит в текст дополнительные данные, характеризующие объект изучения;
- оформляет доклад и иллюстрирует компьютерной презентацией;
- озвучивает в установленный срок.

Инструкция докладчикам и содокладчикам.

Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь:

- сообщать новую информацию;
- использовать технические средства;
- знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации;
- уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы;
- четко выполнять установленный регламент: докладчик - 10 мин.; содокладчик - 5 мин.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение. Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации (доклада);
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- живую интересную форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока должны сопровождаться иллюстрациями разработанной компьютерной презентации.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы.

1. Определение понятия «конфликт».
2. Виды конфликтов: внутриличностный; межличностный, между личностью и группой, межгрупповой.

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмони́на. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Основные причины возникновения конфликтов.
2. Деструктивная и конструктивная роли конфликтов.
3. Конфликты в процессе профессиональной деятельности.

Практическое занятие № 6

Тема: Способы разрешения конфликтных ситуаций.

Цель: изучение основных способов разрешения конфликтных ситуаций: избегание, подавление, соперничество, компромисс, сотрудничество (взаимодействие).

Форма проведения занятия: тренинги в группе.

Тренинг толерантности и конструктивного разрешения конфликтных ситуаций

Толерантность – терпеливость, выносливость, психическая устойчивость при наличии фрустраций и стрессов, сформировавшихся в результате снижения чувствительности к их повторяющемуся воздействию. Существует также понимание толерантности, которое связывается с терпимостью к различным мнениям, непредубежденностью к оценке людей и событий.

Нижеследующий тренинг представляет собой средство развития способности работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; конструктивно разрешать конфликтные ситуации.

Задачи данного тренинга:

- развитие у обучающихся установок на толерантное взаимодействие;
- изучение основных способов разрешения конфликтных ситуаций: избегание, подавление, соперничество, компромисс, сотрудничество (взаимодействие).

Цель: развитие способности обучающихся работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; конструктивно разрешать конфликтные ситуации.

1. Разминка Упражнение «мировое приветствие»

Приветствовать одногруппников без слов принятыми в различных странах способами:

- Россия – объятие и троекратное лобзание поочередно в обе щеки.
- Китай – легкий поклон со скрещенными на груди руками.
- Франция – рукопожатие и поцелуи в обе щеки.
- Индия – легкий поклон, ладони вытянуты по бокам
- Япония – легкий поклон, руки и ладони вытянуты по бокам.
- Испания – поцелуй в щеки, ладони лежат на предплечьях партнера.
- Германия – простое рукопожатие и взгляд в глаза.
- Эскимосская традиция – потереться друг о друга носами.

2. Основная часть. Упражнение «Я – хороший, ты – хороший»

Участники находятся в кругу, у ведущего в руке мяч. Ведущий подбрасывает мяч вверх и называет свое положительное качество, начинающееся на первую букву имени. Затем кидает мяч другому и называет положительное качество этого человека, начинающееся на первую букву его имени. Мяч должен побывать у всех.

- Какие чувства вы испытывали, когда мяч оказывался у вас в руках и было необходимо назвать свое положительное качество?
- Какие чувства испытывали, когда вы делали комплимент другому?
- Какие чувства испытывали, когда комплимент сделали вам?

3. Упражнение «Травля».

Участникам предлагается порассуждать и указать свои действия в случае: Вы узнаете (стали свидетелем) о психологической травле в студенческой группе одного обучающегося.

4. Упражнение «Коллеги».

Участникам предлагается порассуждать и указать свои действия в случае: Вы заметили, что между коллегами существует конфликт (напряжённые отношения, частое непонимание и неконструктивная критика друг друга, отсутствие поддержки, избегание сотрудничества и т.п.). Указать меры, которые будут эффективными в повышении сплочённости коллектива работников.

5. Упражнение «Друзья».

Участникам предлагается порассуждать и описать свои действия в следующей ситуации: в Вашем присутствии Ваш приятель негативно отзывается о своём коллеге/другом Вашем знакомом, в грубой форме критикует его действия, поступки, личность в целом.

6. Упражнение «Объединялка»

Отставляются в сторону стулья и столы, чтобы участники могли свободно ходить по помещению. На время игры для каждого раунда понадобятся по четыре больших листа бумаги (формат А3) и скотч. Необходимо прикрепить в четырех углах комнаты листы бумаги и написать на них названия цветов (красный, синий, зеленый, желтый). Листы крепятся на видных местах. Члены группы становятся на середину комнаты. Объясняется, что в ходе игры участники смогут лучше узнать друг друга. Сначала все ходят по комнате, затем каждый останавливается у того листа бумаги, который кажется ему самым подходящим. Все участники, собравшиеся в одном углу, рассказывают друг другу, почему они выбрали именно этот цвет. Каждый должен запоминать всех, кто находится в том же углу (3 минуты). Во втором раунде можно написать на новых листах четыре времени года. В третьем раунде можно использовать названия четырех музыкальных инструментов, например: скрипка, саксофон, арфа, барабан. В четвертом, возможно, нарисовать на бумаге геометрические фигуры, например, треугольник, квадрат, круг и фигуру неправильной формы. После каждого раунда игроки собираются в середине комнаты. Порядок игры соблюдается четко: участники должны останавливаться возле того места бумаги, надпись на котором нравится им больше всего. Пары этим они запоминают всех остановившихся рядом. В конце игры подведите итоги, задав участникам следующие вопросы:

- Какие участники чаще оказывались в одной и той же группе?
- Какие игроки оказались в одной группе редко \ вообще ни разу?
- что интересного каждый из вас узнал о других членах группы?

7. Заключительная часть. Упражнение «письмо далекому себе»

Участникам предлагается написать письмо, которое откроет каждый из них только через много-много лет, когда станет взрослым. План письма: 1) приветствие, рассказ об увлечениях, интересах; 2) описание себя в настоящем и описание-воображение себя в будущем; 3) цель жизни в настоящем

- Какие чувства вы испытывали, когда начинали писать письмо? Какие мысли возникли?
- Что ощутили, когда письмо было закончено?
- Какие качества позволяет развить в себе данное задание?

Задания для самостоятельной работы. Задания 20-24 из методического пособия: Каменева Н.В. Социальная психология: методическое пособие / Н. В. Каменева. - Братск: БрГУ, 2013. - 198 с. (с. 30-36).

Основная литература:

1. Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Марченко, Е.М. Социально-психологические особенности взаимосвязи лидера и малой группы в деятельности клубов исторической реконструкции: монография / Е.М. Марченко. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 164 с.: ил. - Библиогр.: с. 148-159. - ISBN 978-5-4475-4104-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278334) (21.12.2016).

Практическое занятие № 7

Тема: Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.

Цель: изучение эффективных тактик и стратегий ведения деловых переговоров.

Форма проведения занятия: дискуссия.

Описание: преподаватель предлагает группе темы для дискуссии и выступает в роли её модератора.

Темы для дискуссии:

1. От чего зависит успех на деловых переговорах. Главные цели переговоров.
2. Плюсы и минусы традиционных и новых подходов к ведению переговоров. Переговоры – это диалог или лобби своих интересов.
3. Могут ли переговоры быть инструментом урегулирования конфликтов.

Форма отчетности: устные ответы на вопросы, участие в дискуссии, опорный конспект.

Задания для самостоятельной работы:

1. Виды переговоров.
2. Цели переговоров. Основные этапы переговорного процесса.
3. Модели переговорного процесса.

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495) (21.12.2016).

Практическое занятие № 8

Тема: Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия.

Цель: изучение основных методов влияния на собеседника в процессе взаимодействия.

Форма проведения занятия: дискуссия.

Описание: преподаватель предлагает группе темы для дискуссии и выступает в роли её модератора.

Темы для дискуссии:

1. Влияние, управление и манипуляция: что этично, а что нет.
2. Цели влияния на собеседника в процессе взаимодействия.
3. Принципы профессиональной этики.

Форма отчетности: устные ответы на вопросы, участие в дискуссии, опорный конспект.

Задания для самостоятельной работы:

1. Проанализировать приёмы и методы психологического влияния, используемые в СМИ для формирования общественного мнения.

Основная литература:

1. Ванюхина, Н.В. Социальная психология / Н.В. Ванюхина, А.А. Кабирова; Институт экономики, управления и права (г. Казань), ф. Психологический. - Казань: Познание, 2014. - 70 с.: табл., схем. - Библиогр. в кн.; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364234) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

2. Семечкин, Н.И. Психология социального влияния / Н.И. Семечкин. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 396 с. - ISBN 978-5-4458-9536-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236495) (21.12.2016).

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Определение психологического влияния на собеседника.
2. Этичные и неэтичные цели психологического влияния.
3. Методы противодействия манипуляциям.

Практическое занятие № 9

Тема: Понятие, виды и барьеры общения.

Цель: углубить представление о видах, формах, средствах, функциях и закономерностях общения.

Форма проведения занятия: доклады и последующее обсуждение. На каждом занятии группа делится на подгруппы по количеству вопросов. каждая группа готовит свой вопрос. Структура работы над вопросом на семинаре:

7. Доклад (3 человека);
8. Вопросы аудитории к докладчику.
9. Организация работы с аудиторией, направленная на более глубокое понимание вопроса.

Вопросы для обсуждения:

1. Содержание, цели и средства общения. Формы, функции, виды и уровни общения. Основные закономерности общения.
2. Воздействие в процессе общения. Виды воздействия.
3. Общение как коммуникация.
4. Общение как перцептивный процесс. Механизмы социальной перцепции.

Форма отчетности: доклады с их последующим обсуждением.

Задания для самостоятельной работы:

1. Определение процесса общения.
2. Содержание общения.
3. Цели общения и виды общения.
4. Направленность личности в общении.

Основная литература:

1. Гуревич, П.С. Психология : учебник / П.С. Гуревич. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 319 с. - (Учебники профессора П.С. Гуревича). - Библиогр. в кн. - ISBN 5-238-00905-4; То же [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118130) (21.12.2016).

Дополнительная литература:

1. Каменева Н.В. Психология общения: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе / Н. В. Каменева, Н. И. Шмонина. - Братск: БрГУ, 2015. - 158 с.

Контрольные вопросы для самопроверки:

1. Каково влияние социальных стереотипов в процессе общения.
2. Предмет и методы психологии общения.
3. Направленность личности в общении.
4. Понятие «социальное взаимодействие».

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN No Level
2. Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN No Level
3. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Security

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

<i>Вид занятия</i>	<i>Наименование аудитории</i>	<i>Перечень основного оборудования</i>	<i>№ Лк, ПЗ</i>
1	2	3	4
Лк	Лекционные аудитории	-	Лк № 1-9
ПЗ	Лекционные аудитории	-	ПЗ № 1-9
СР	ЧЗ 2 ЧЗ 3	Оборудование 10 ПК i5-2500/H67/4Gb (Монитор TFT 19 Samsung); принтер HP LaserJet P2005D Оборудование 15 ПК-CPU 5000/RAM 2Gb/HDD (Монитор TFT 19 LG 1953S-SF); принтер HP LaserJet P3005	-

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-5	Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.	1. Определение понятия «социальное взаимодействие».	1.1. Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия. 1.2. История развития психологии социального взаимодействия как науки.	Вопросы к зачету 1.1.-1.7.
		2. Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.	2.1. Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности. 2.2. Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия.	Вопросы к зачету 2.1.-2.7.
		3. Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.	3.1. Понятие «конфликта», основные причины и виды конфликтов. 3.2. Способы разрешения конфликтных ситуаций.	Вопросы к зачету 3.1.-3.7.
		4. Деловые переговоры.	4.1. Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.	Вопросы к зачету 4.1.-4.7.
		5. Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.	5.1. Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия. 5.2. Понятие, виды и барьеры общения.	Вопросы к зачету 5.1.-5.7.

2. Вопросы к зачету

№ п/п	Компетенции		ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	№ и наименование раздела
	Код	Определение		
1	2	3	4	5
1	ОК-5	Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.	<p>1.1. Объект и предмет психологии социального взаимодействия.</p> <p>1.2. Методы исследования в психологии социального взаимодействия: интроспекция, наблюдение, беседа, анкетирование.</p> <p>1.3. Методы исследования в психологии социального взаимодействия: интервью, тестирование, эксперимент, анализ продуктов деятельности.</p> <p>1.4. История развития психологии социального взаимодействия как науки.</p> <p>1.5. История развития западной социальной психологии XX в. и ее основные теоретические подходы.</p> <p>1.6. Развитие отечественной психологии социального взаимодействия.</p> <p>1.7. Парадигмы психологии социального взаимодействия.</p> <p>2.1. Закономерности социализации человека.</p> <p>2.2. Основные источники индивидуальных различий.</p> <p>2.3. Источники социально-культурных различий.</p> <p>2.4. Этнические и конфессиональные различия и их источники.</p> <p>2.5. Закономерности коллективной деятельности, организации и координации действий людей</p> <p>2.6. Механизмы контроля и оценки эффективности действий людей.</p> <p>2.7. Качества личности, способствующие эффективному (конструктивному) социальному взаимодействию.</p> <p>3.1. Определение понятия «конфликт», виды конфликтов.</p> <p>3.2. Особенности внутриличностного конфликта;</p> <p>3.3. Характерные особенности межличностного конфликта.</p> <p>3.4. Конфликт между личностью и группой и межгрупповой конфликт.</p> <p>3.5. Основные причины возникновения конфликтов.</p> <p>3.6. Основные способы разрешения конфликтных ситуаций: избегание и</p>	<p>1. Определение понятия «социальное взаимодействие».</p> <p>2. Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.</p> <p>3. Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.</p>

			подавление. 3.7. Основные способы разрешения конфликтных ситуаций: соперничество, компромисс, сотрудничество (взаимодействие).	
			4.1. Основные теории переговоров. 4.2. Традиционные и новые подходы к ведению переговоров. 4.3. Переговоры как вид диалога с деловыми партнерами. 4.4. Переговоры как инструмент урегулирования конфликтов. 4.5. Виды переговоров. Цели переговоров. 4.6. Основные этапы переговорного процесса. 4.7. Модели переговорного процесса.	4. Деловые переговоры.
			5.1. Цели и основные методы психологического влияния в процессе межличностного взаимодействия. 5.2. Психологическое влияние на собеседника при помощи вербальных средств. 5.3. Психологическое влияние на собеседника при помощи невербальных (паралингвистических). 5.4. Понятие общения. 5.5. Содержание и цель общения. 5.6. Виды и уровни общения. Уровни общения. 5.7. Средства общения. Стороны и барьеры общения.	5. Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
<p>Знать: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия и теоретические направления современной психологии; - источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий между людьми; - закономерностей коллективной деятельности. <p>Уметь: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять психологические знания для конструктивного сотрудничества в коллективе; - толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия между людьми. <p>Владеть: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийным аппаратом психологической науки; - методами самоанализа, саморегуляции и саморазвития. 	Зачтено	Оценка «зачтено» выставляется обучающимся, показавшим высокий уровень владения терминологией психологической науки и понятийным аппаратом дисциплины; готовым применить знания по психологии социального взаимодействия в целях конструктивного сотрудничества с людьми; владеющими навыками контроля и оценки эффективности деятельности, разработки и внедрения в практику программ трудовой адаптации. Могут быть допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов.
	Не зачтено	Оценка «не зачтено» выставляется, если не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание, непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены существенные ошибки в определении понятий психологии социального взаимодействия, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформирована компетенция дисциплины.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Дисциплина «Психология социального взаимодействия» направлена на изучение фундаментальных понятий и основных теоретических направлений психологии социального взаимодействия; закономерностей социализации человека, источников индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий; изучение закономерностей коллективной деятельности, организации и координации взаимодействий, контроля и оценки эффективности действий персонала.

Изучение дисциплины «Психология социального взаимодействия» предусматривает:

– лекции; практические занятия; самостоятельную работу; зачет.

В ходе освоения раздела 1 «Определение понятия «социальное взаимодействие» обучающиеся должны уяснить основные понятия психологии социального взаимодействия, изучить методы исследования в психологии социального взаимодействия и познакомиться с историей её развития научного психологического знания.

Во 2 разделе «Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия» рассматриваются такие темы как: «Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности»; «Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия».

В 3 разделе «Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение» обучающиеся изучат следующие темы: «Понятие «конфликта», основные причины и виды конфликтов»; «Способы разрешения конфликтных ситуаций». В рамках изучения указанных выше тем особое внимание обучающимся следует об-

ратить на: определение понятия «конфликт», виды конфликтов: внутриличностный; межличностный, между личностью и группой, межгрупповой, основные причины возникновения конфликтов; основные способы разрешения конфликтных ситуаций: избегание, подавление, соперничество, компромисс, сотрудничество (взаимодействие).

При изучении раздела 4 «Деловые переговоры» подробно рассматривается тема «Тактика и стратегии ведения деловых переговоров». В процессе её изучения обучающимся необходимо знать теории переговоров; традиционные и новые подходы к ведению переговоров; переговоры как вид диалога с деловыми партнерами. переговоры как инструмент урегулирования конфликтов. Цели, виды и основные этапы переговорного процесса.

В разделе 5 «Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия» рассматриваются темы: «Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия» и «Понятие, виды и барьеры общения». Особое внимание обучающимся следует обратить на следующие их аспекты: Влияние на собеседника с помощью психологических средств: вербальных и невербальных (паралингвистических); цели и основные методы психологического влияния в процессе межличностного взаимодействия; знать определение понятия общения. Цели, виды и содержание общения. Уровни, средства, стороны и барьеры общения.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на первом этапе обратить внимание на подготовку к практическим занятиям. Практические занятия являются одной из важнейших форм обучения студентов. Целью практического занятия является углубленное изучение дисциплины, развитие у обучающихся практических навыков самостоятельного поиска и анализа учебной информации, научного и профессионального мышления, умения активно участвовать в дискуссии, делать выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение. Подготовка обучающихся к практическим занятиям осуществляется на основе плана раскрытия темы практического занятия.

При подготовке к практическим занятиям, обучающимся необходимо внимательно изучить основные вопросы темы. Важным условием успешной подготовки к практическому занятию является четкая организация самостоятельной работы обучающихся по изучению учебной и дополнительной литературы. Самостоятельную работу необходимо начинать с изучения рассмотренных на лекциях вопросов.

Овладение ключевыми понятиями психологической науки является необходимым условием для формирования компетенций по данной дисциплине.

В процессе проведения практических занятий происходит развитие способности работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия посредством закрепления знаний основных понятий и теоретических направлений современной психологии; источников индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий между людьми; закономерностей коллективной деятельности; развития умения применять психологические знания для конструктивного сотрудничества в коллективе; владения методами самоанализа, саморегуляции и саморазвития.

Работа с литературой является важнейшим элементом в получении знаний по дисциплине. Прежде всего, необходимо воспользоваться списком рекомендуемой по данной дисциплине литературой. Дополнительные сведения по изучаемым темам можно найти в периодической печати и Интернете. Предусмотрено проведение аудиторных занятий (в виде лекций и практических занятий) в сочетании с внеаудиторной работой.

АННОТАЦИЯ
рабочей программы дисциплины
Психология социального взаимодействия

1. Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины является изучение психологических закономерностей социализации человека, взаимодействий между людьми и сотрудничества в коллективе.

Задачи дисциплины:

- изучение фундаментальных понятий и основных теоретических направлений психологии социального взаимодействия;
- изучение закономерностей социализации человека, источников индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий;
- изучение закономерностей коллективной деятельности.

2. Структура дисциплины

2.1. Распределение трудоёмкости по отдельным видам учебных занятий, включая самостоятельную работу: лекции – 17 часов; практические занятия – 34 часа, самостоятельная работа – 57 часов.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет – 108 часов, 3 зачётные единицы.

2.2. Основные разделы дисциплины:

- 1 - Определение понятия «социальное взаимодействие».
- 2 - Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.
- 3 - Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.
- 4 - Деловые переговоры.
- 5 - Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.

3. Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:
 ОК-5 – способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.

4. Вид промежуточной аттестации: зачёт.

*Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе
на 20__-20__ учебный год*

1. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие дополнения:

2. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие изменения:

Протокол заседания кафедры № ____ от «__» _____ 20 __ г.,

Заведующий базовой каф. ИПиП _____

В.В. Кудряшов

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Раздел	Тема	ФОС
ОК-5	Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия.	1. Определение понятия «социальное взаимодействие».	1.1. Объект, предмет и методы исследования в психологии социального взаимодействия. 1.2. История развития психологии социального взаимодействия как науки.	Тест, собеседование, дискуссия, доклад.
		2. Принципы, закономерности и особенности эффективного социального взаимодействия.	2.1. Эффективное (конструктивное) социальное взаимодействие: принципы и закономерности. 2.2. Психологические составляющие эффективного социального взаимодействия.	Тест, собеседование, дискуссия, доклад.
		3. Конфликты, конфликтные ситуации между участниками профессиональной деятельности и их разрешение.	3.1. Понятие «конflikта», основные причины и виды конфликтов. 3.2. Способы разрешения конфликтных ситуаций.	Тест, собеседование, дискуссия, доклад.
		4. Деловые переговоры.	4.1. Тактика и стратегии ведения деловых переговоров.	Тест, собеседование, дискуссия, доклад.
		5. Влияние на собеседника в процессе межличностного взаимодействия.	5.1. Цели и методы влияния на собеседника в процессе взаимодействия. 5.2. Понятие, виды и барьеры общения.	Тест, собеседование, дискуссия, доклад.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
<p>Знать: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия и теоретические направления современной психологии; - источники индивидуальных, социально-культурных, этнических и конфессиональных различий между людьми; - закономерностей коллективной деятельности. <p>Уметь: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять психологические знания для конструктивного сотрудничества в коллективе; - толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия между людьми. <p>Владеть: ОК-5</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийным аппаратом психологической науки; - методами самоанализа, саморегуляции и саморазвития. 	<p>Зачтено</p>	<p>Оценка «зачтено» выставляется обучающимся, активно участвующим в дискуссиях и беседах, полно раскрывшим тему доклада, показавшим достаточно высокий уровень владения терминологией психологической науки и понятийным аппаратом дисциплины «Психология социального взаимодействия»; правильно выполнившим практические задания и проверочные тесты (более 40% правильных ответов). Могут быть допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов.</p>
	<p>Не зачтено</p>	<p>Оценка «не зачтено» выставляется обучающимся, если обнаружено незнание, непонимание большей или наиболее важной части учебного материала. При выполнении проверочных тестов (менее 40% правильных ответов) и практических заданий допущены существенные ошибки, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформирована компетенция дисциплины.</p>

Тестовые задания (вариант А):

1. Какой информацией пользовались ученые на этапе социальной философии для развития социально-психологического знания:
 - а) ученые проводили эмпирические исследования с использованием различных методик;
 - б) ученые опирались только на личный опыт;
 - в) ученые анализировали данные эмпирических исследований, проведенных коллегами;
 - г) ученые проводили социально-психологические опросы.

2. Первые лабораторные социально-психологические эксперименты были проведены в:
 - а) начале XIX в.;
 - б) середине XIX в.;
 - в) конце XIX в.;
 - г) начале XX в.

3. Первым в России дал определение понятия «общественная психология»:
 - а) Н.К. Михайловский;
 - б) Г.В. Плеханов;
 - в) В.М. Бехтерев;
 - г) А.С. Макаренко.

4. Как называется сторона общения, связанная с организацией взаимодействия между общающимися индивидами?
 - а) коммуникативная;
 - б) интерактивная;
 - в) перцептивная;
 - г) латентная.

5. Галлоэффектом («эффектом ореола») называется:
 - а) влияние общего отношения к человеку на восприятие и оценку его отдельных качеств и поступков;
 - б) состояние, возникающее вследствие рассогласования одной части наших представлений с другими;
 - в) «упрощение» объекта восприятия;
 - г) понимание другого человека путем эмоционального отождествления с ним.

6. В рамках интеракционизма коммуникация рассматривается прежде всего как:
 - а) обмен транзакциями между индивидами;
 - б) согласование поведения индивидов в группе;
 - в) обмен символами и выработка единых значений и смыслов;
 - г) совместное принятие решений в группе;
 - д) ценностный обмен;
 - е) все ответы верны.

7. Опосредованное общение – это:

- а) прямое, естественное общение, когда субъекты взаимодействия общаются посредством речи, паралингвистических и невербальных средств коммуникации;
- б) общение, опосредованное невербальными средствами коммуникации;
- в) общение с использованием исключительно вербальных средств;
- г) общение на очень близкой (до 1,5 метров) дистанции;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

8. Специфика межличностного информационного обмена определяется:

- а) наличием процесса психологической обратной связи;
- б) возникновением коммуникативных барьеров;
- в) многоуровневостью передачи информации;
- г) влиянием пространственно-временного контекста на содержание информации;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

9. Коммуникативные барьеры возникают:

- а) вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям;
- б) в связи с различными знаковыми средствами передачи информации;
- в) при различиях в идеологии, а также в представлениях о структуре и смысле власти;
- г) верны только ответы б) и в);
- д) все ответы верны.

10. К невербальным видам коммуникации относятся:

- а) оптико-кинетическая система знаков;
- б) паралингвистическая система знаков;
- в) экстралингвистическая система знаков;
- г) проксемика;
- д) верны только ответы а) и в);
- е) все ответы верны.

11. Психологическое заражение – это:

- а) особый механизм социального восприятия;
- б) особый механизм влияния;
- в) специфическая форма социальной памяти;
- г) один из феноменов группообразования;
- д) механизм повышения групповой сплочённости;
- е) процесс повышения эмоциональной напряжённости в группе.

12. Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

- а) инцидент;
- б) противоречие;
- в) несовместимость;
- г) конфликт.

13. Под социальной перцепцией понимается:

- а) социальная детерминация перцептивных процессов;
- б) процесс восприятия «социальных объектов» (индивиды, социальные группы, большие социальные общности);

- в) восприятие в процессе межличностного взаимодействия;
- г) культурно-историческая обусловленность восприятия социальных процессов и субъектов;
- д) зависимость восприятия от внутригрупповых отношений;
- е) все ответы верны.

14. Идентификация характеризуется следующим:

- а) является одним из способов понимания другого человека;
- б) выражается в уподоблении себя другому человеку;
- в) является одним из механизмов усвоения опыта;
- г) как понятие глубоко разработана в психоанализе;
- д) все ответы верны.

15. В социальной психологии под рефлексией понимается:

- а) познание субъектом самого себя;
- б) осознание действующим субъектом того, как он воспринимается партнёром по общению;
- в) бессознательное стремление откликнуться на проблемы другого человека;
- г) аффективно окрашенное понимание себя в контексте социальных отношений;
- д) принятие позиции другого человека;
- е) все ответы верны.

16. Приписывание человеку причин поведения называется:

- а) социальной рефлексией;
- б) когнитивным диссонансом;
- в) социальной категоризацией;
- г) идеосинкразическим кредитом;
- д) социальной стратификацией;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

17. Исключите лишнее:

- а) эффект социальной лености;
- б) эффект ореола;
- в) эффект новизны;
- г) эффект первичности;
- д) эффект групповой поляризации.

18. Соотнесите механизмы социальной перцепции с их определениями:

- 1) эмпатия;
 - 2) аттракция;
 - 3) каузальная атрибуция;
 - 4) рефлексия
- а) особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства;
 - б) процесс и результат самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний через осознание того, как его воспринимают другие индивиды;
 - в) процесс приписывания человеку причин поведения;
 - г) постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний;
 - д) склонность к необоснованным откровениям в процессе общения с малознакомыми людьми

19. Как называется сторона общения, связанная с восприятием и пониманием людьми друг друга?
- а) коммуникативная;
 - б) интерактивная;
 - в) перцептивная;
 - г) латентная.
20. Межличностной аттракцией называется:
- а) предрасположенность большинства людей объяснять свое собственное поведение влиянием ситуации, а поведение другого человека –его личностными характеристиками;
 - б) «упрощение» объекта восприятия на основе знаний о «типичных» характеристиках представителей той или иной социальной группы;
 - в) состояние, возникающее вследствие рассогласования одной части наших представлений с другими;
 - г) все ответы верны;
 - д) все ответы не верны.
21. Коммуникативные барьеры отношений появляются, если:
- а) в процессе контакта возникают негативные чувства;
 - б) в процессе контакта возникают негативные эмоции;
 - в) взаимодействующие стороны испытывают симпатию друг к другу;
 - г) участники общения являются носителями различных субкультур;
 - д) все ответы верны;
 - е) верны только ответы а) и б).
22. Опосредованное общение отличается следующим:
- а) происходит в ситуации, когда субъекты отделены друг от друга временем или расстоянием;
 - б) обеспечивается при помощи различных средств (телефон, письмо, чат и др.);
 - в) характеризуется неполным психологическим контактом;
 - г) характеризуется затруднённой обратной связью;
 - д) все ответы верны;
 - е) все ответы не верны.
23. Приписывание одним индивидом другому тех или иных причин поведения происходит на основе:
- а) сходства поведения этого другого с каким-нибудь лицом, известным первому;
 - б) анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации;
 - в) принципа подобия с известным;
 - г) аналогий;
 - д) сложившихся схем каузальной атрибуции;
 - е) все ответы верны;
 - ж) все ответы не верны.
24. К механизмам социальной перцепции относятся:
- а) аттракция;
 - б) фасилитация;
 - в) эмпатия;
 - г) ощущение;
 - д) каузальная атрибуция;
 - е) идентификация;
 - ж) мотивация;

з) рефлексия.

25. Психологическое препятствие, возникающее на пути передачи адекватной информации, – это:

- а) слух;
- б) сплетня;
- в) коммуникативный барьер;
- г) субкультура;
- д) внушение.

Тестовые задания (вариант Б):

1. К коммуникативным барьерам относят:

- а) фонетический;
- б) семантический;
- в) стилистический;
- г) логический;
- д) все ответы верны;
- е) верны только ответы б) и г).

2. Если наблюдатель является экстерналом, то причины поведения индивида, которого он наблюдает, будут видеться ему:

- а) в личностных особенностях наблюдаемого;
- б) индивидуальных особенностях наблюдаемого;
- в) индивидуально-психологических особенностях наблюдаемого;
- г) в особенностях наблюдаемого как субъекта деятельности;
- д) в особенностях наблюдаемого как социального субъекта;
- е) во внешних обстоятельствах.

3. К эффектам социальной перцепции относят:

- а) эффект первичности;
- б) эффект края;
- в) эффект Зейгарника;
- г) эффект стереотипизации;
- д) эффект красоты;
- е) верны ответы а) и в);
- ж) все ответы верны;
- з) все ответы не верны.

4. Процесс уподобления себя другому, отождествления себя с другим называется...

- а) идентификация;
- б) стереотипизация;
- в) конформизм;
- г) идиосинкразический кредит;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

5. Эмоциональное проникновение во внутренний мир другого человека, сопереживание ему – это...
- а) каузальная атрибуция;
 - б) рефлексия;
 - в) фрустрация;
 - г) эмпатия;
 - д) все ответы верны;
 - е) все ответы не верны.
6. Каузальная атрибуция – это:
- а) характерные для конкретной социальной ситуации признаки;
 - б) изначальные свойства социального объекта;
 - в) феномен социального взаимодействия, состоящий в интерпретации индивидом причин поведения других людей и своего собственного;
 - г) процесс познания индивидом закономерностей своего существования в обществе;
 - д) разъяснение оппоненту своего мнения в конфликте.
7. Соотнесите каждый из приведённых примеров с соответствующим типом коммуникативного барьера:
- 1) разговор двух человек, японца и француза, в котором каждый говорит на своём языке;
 - 2) разговор маленького ребёнка с взрослым;
 - 3) историк слушает разговор двух химиков;
 - 4) монолог человека преступной субкультуры, говорящего на «своём языке»;
 - 5) лекция по математике у студентов, подаваемая экспрессивным преподавателем;
 - 6) разговор мусульманина и католика;
 - 7) разговор двух врагов
- а) барьер социально - культурных различий;
 - б) стилистический барьер;
 - в) барьер отношений;
 - г) семантический барьер;
 - д) фонетический барьер.
8. Конформизм – это:
- а) склонность забывать неприятные жизненные впечатления;
 - б) предрасположенность человека уступать давлению со стороны группы;
 - в) важнейшее качество харизматического лидера;
 - г) ориентация на собственные силы и ресурсы.
9. Идиосинкразический кредит – это:
- а) форма психического расстройства;
 - б) механизм группового развития;
 - в) эффект межличностного познания;
 - г) способ организации партнерского взаимодействия в сфере предпринимательства и бизнеса.
10. Паника возникает в массе людей как определённое эмоциональное состояние, являющееся следствием:
- а) дефицита информации о какой-либо пугающей ситуации;
 - б) дефицита информации о какой-либо непонятной новости;
 - в) избытка информации о какой-либо пугающей ситуации;
 - г) избытка информации о какой-либо непонятной новости;
 - д) верны ответы а) и в);

- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

11. К психологическим характеристикам группы относятся:

- а) групповые интересы;
- б) групповые потребности;
- в) групповые нормы;
- г) групповые ценности;
- д) групповые цели;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

12. Совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения её анализа как целого, называется:

- а) структура группы;
- б) групповые процессы;
- в) композиция группы;
- г) групповые нормы;
- д) групповые санкции;
- е) групповая динамика.

13. Место индивида в системе групповой жизни обозначается понятием:

- а) роль;
- б) статус;
- в) позиция;
- г) значение;
- д) верны ответы а) и г);
- е) верны ответы б) и в).

14. Групповые нормы отличаются следующим:

- а) это правила, принятые группой;
- б) это правила, которым должны подчиняться члены группы;
- в) выполняют функцию регуляции поведения членов группы;
- г) поддерживаются групповыми санкциями;
- д) связаны ценностями группы;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

15. Механизмы, посредством которых группа контролирует соблюдение ее членами групповых норм, называются:

- а) групповое давление;
- б) групповое мнение;
- в) групповое ожидание;
- г) групповые санкции;
- д) верны только ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

16. Основными признаками социальной группы являются:

- а) интегральные психологические характеристики;
- б) наличие параметров группы как целого;
- в) способность индивидов к согласованным действиям;

- г) действие группового давления;
- д) установление определённых отношений между членами группы;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

17. Эффект социальной фасилитации заключается в том, что присутствие других людей:

- а) облегчает действия индивида и способствует им;
- б) оказывает сдерживающее и тормозящее воздействие на индивида;
- в) влияет на индивида независимо от его отношения к этим людям;
- г) негативно влияет на состояние и действия индивида, независимо от содержания его деятельности;
- д) верны ответы а) и б);
- е) верны ответы б) и г).

18. Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:

- а) группа членства;
- б) вторичная группа;
- в) референтная группа;
- г) формальная группа;
- д) неформальная группа;
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

19. Формой этнической общности являются:

- а) нации;
- б) народность;
- в) национальная группа;
- г) этническая группа;
- д) все ответы верны;
- е) верны только ответы а) и б);
- ж) все ответы не верны.

20. Общественное мнение характеризуется следующим:

- а) выражает и отражает оценки событий и фактов;
- б) не влияет на умонастроения людей;
- в) формируется под влиянием искусства;
- г) возникает по тем же механизмам, что и индивидуальное мнение;
- д) верны только ответы а) и г);
- е) все ответы верны.

21. Позцией, противостоящей конформизму, является:

- а) нонконформизм;
- б) негативизм;
- в) нигилизм;
- г) протест;
- д) самостоятельность;
- е) все ответы верны.

22. Объективными факторами, определяющими уровень конформности человека в группе, являются:

- а) характеристика самого индивида;
- б) характеристика группы как источника давления;
- в) особенности взаимодействия индивида и группы;
- г) содержание задачи, стоящей перед индивидами и группой;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

23. Отличие лидера от руководителя заключается в том, что:

- а) лидер призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, тогда как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений в группе;
- б) лидерство можно констатировать в условиях микросреды, тогда как руководство – элемент макросреды;
- в) лидер избирается, а руководитель назначается;
- г) явление лидерства более стабильно по сравнению с руководством;
- д) верны ответы а) и б);
- е) все ответы верны.

24. Конформность – это:

- а) умение адаптироваться к быстро меняющимся обстоятельствам;
- б) податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшейся им позицией большинства;
- в) способность испытывать чувство комфорта в незнакомых социальных ситуациях;
- г) неспособность чётко сформулировать собственные принципы и придерживаться их.

25. Малая группа – это:

- а) группа, состав которой меньше пяти-семи человек;
- б) группа, где каждый знает остальных в лицо;
- в) относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединённых общими целями и задачами.

Тестовые задания (вариант В):

1. Значение «Психологии народов» заключается в том, что в этой теории:

- а) обосновывается существование коллективной психики и сознания, не сводимых к индивидуальному сознанию;
- б) поставлен вопрос о взаимоотношении элиты общества и массы;
- в) социальное поведение интерпретируется как спонтанное движение к цели;
- г) показано существование феноменов, которые порождены не индивидуальным, а коллективным сознанием;
- д) верны только ответы а) и в);
- е) верны только ответы а) и г).

2. По структуре общественное мнение может быть:

- а) монистичным;
- б) адекватным реальности;
- в) не адекватным реальности;
- г) плюралистичным.

3. Массовая коммуникация ориентируется:

- а) на социальные запросы;
- б) общественное настроение;
- в) массовое сознание;
- г) особенности социальной системы общества.

4. Референтная группа – это:

- а) условная группа, существующая только в представлениях индивида;
- б) реальная или условная социальная общность, цели, мнения и ценности которой в большей или меньшей мере разделяет индивид;
- в) группа лиц, выполняющих функции социализаторов для индивида в ходе его развития;
- г) группа поддержки.

5. Социально-психологический климат – это:

- а) устаревшее определение корпоративной культуры;
- б) общее, характерное для всей группы, психологическое, эмоциональное состояние, преобладающее во всех взаимоотношениях и взаимодействиях членов группы;
- в) морально-психологические отношения в группе;
- г) элемент корпоративной культуры.

6. Автором «Тюремного эксперимента» является:

- а) С. Милгрэм;
- б) Дж. Келли;
- в) С.Эш;
- г) Ф. Зимбардо.

7. Основными векторами развития группы, по Бейлсу, являются:

- а) деловое взаимодействие;
- б) межличностные отношения;
- в) и деловое взаимодействие, и межличностные отношения;
- г) все ответы не верны.

8. С воззрениями Я.Л. Морено связаны понятия:

- а) транзакция;
- б) социометрия;
- в) психодрама;
- г) пирамида потребностей;
- д) соматическая роль;
- е) персона;
- ж) лидер.

9. Большая группа – это:

- а) группа, содержащая больше пяти-семи человек. Границей служит число сущностей, которыми может одновременно оперировать человеческий мозг;
- б) реальная, значительная по размерам и сложно организованная общность людей, вовлеченных в ту или иную общественную деятельность (например, коллектив школы или вуза, предприятия или учреждения);
- в) количественно не ограниченная условная общность людей, объединенных определенными социальными признаками (пол, возраст, национальность и т.п.);
- г) совокупность некоторого количества малых групп.

10. Соотнесите типы пассивной толпы с их определениями:

- 1) случайная (оказиональная) толпа;
- 2) конвенциональная толпа;
- 3) экспрессивная толпа;
- 4) экстатическая толпа

- а) тип толпы, когда люди, её образующие, доводят себя до исступления в совместных молитвенных, ритуальных или иных действиях;
- б) тип толпы, который возникает в связи с каким-либо неожиданным событием;
- в) тип толпы, отличающийся особой силой массового проявления эмоций и чувств;
- г) тип толпы, поведение которой основывается на явлениях или подразумеваемых нормах и правилах поведения.

11. Механизм социального восприятия членами группы друг друга – это...

- а) социально-психологическая рефлексия;
- б) каузальная атрибуция;
- в) идентификация;
- г) «внутригрупповой фаворитизм»;
- д) все ответы верны;
- е) все ответы не верны.

30. Самый опасный вид толпы:

- а) оказиональная;
- б) экспрессивная;
- в) паническая;
- г) агрессивная.

12. В соответствии с представлениями Г. Тарда, Г. Лебона и С. Сигеле отличительными чертами

поведения человека в массе («толпе») являются:

- а) утрата личной ответственности;
- б) резкое преобладание чувств над интеллектом;
- в) обезличивание;
- г) все ответы правильны.

13. Преобладающий в группе устойчивый эмоционально-динамический настрой называется:

- а) ценностно-ориентационным единством;
- б) референтностью группы;
- в) социально-психологическим климатом;
- г) коллективистическим самоопределением.

14. Теории, в соответствии с которыми лидером может быть лишь человек, обладающий определенным набором личностных качеств, называются:

- а) системными;
- б) харизматическими;
- в) ситуационными;
- г) ролевыми.

15. Какой из уровней развития группы является наиболее высоким (по теории Л.И. Уманского)?

- а) группа-ассоциация;
- б) группа-автономия;
- в) «антиколлектив»;

г) группа-кооперация.

16. В модели А.В. Петровского осознанное внешнее согласие индивида с требованиями группы, при сохранении внутреннего расхождения с ними, называется:

- а) внутригрупповая внушаемость;
- б) конформность;
- в) коллективистическое самоопределение;
- г) внутренний конформизм;
- д) внешний конформизм;
- е) ложный негативизм.

17. Отличие руководства от лидерства заключается в том, что:

- а) руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается;
- б) руководство подчинёнными, в отличие от лидерства, обладает менее определённой системой санкций;
- в) процесс принятия решений руководителем, в отличие от лидера, более сложен и опосредован большим количеством обстоятельств;
- г) сфера деятельности руководителя – та группа, которой он непосредственно руководит, тогда как сфера деятельности лидера гораздо шире, поскольку он «представляет» малую группу в более широкой социальной системе;
- д) верны ответы а) и в);
- е) все ответы верны;
- ж) все ответы не верны.

18. К психологическому складу большой социальной группы могут быть отнесены:

- а) социальный или национальный характер;
- б) нравы;
- в) обычаи;
- г) традиции;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы в) и г).

19. Формой этнической общности являются:

- а) нации;
- б) народность;
- в) национальная группа;
- г) этническая группа;
- д) все ответы верны;
- е) верны ответы а) и в).

20. Лидер группы характеризуется следующим:

- а) гораздо сильнее других членов группы ориентирован на группу;
- б) обладает наибольшей компетентностью в групповой задаче;
- в) имеет групповую санкцию на нарушение групповых норм, если это способствует лучшему достижению целей группы;
- г) верны ответы а) и б);
- д) верны ответы а) и в);
- е) все ответы верны.

21. Какую из перечисленных групп можно отнести к формальной?
- а) семья из четырёх человек;
 - б) пятеро друзей, сидящих за столиком в кафе;
 - в) двадцать членов комитета некой партии;
 - г) тридцать пассажиров автобуса.
22. Возникшая в школьном классе группировка близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, является:
- а) референтной группой;
 - б) группой членства;
 - в) неформальной группой;
 - г) формальной группой;
 - д) все ответы верны;
 - е) все ответы не верны.
23. Чем отличается конформизм от уступчивости?
- а) конформизм не подразумевает подчинения авторитетному лицу;
 - б) конформизм подразумевает подчинение авторитетному лицу;
 - в) конформизм подразумевает принятие групповых норм;
 - г) конформизм не подразумевает принятия групповых норм.
24. Что продемонстрировал эксперимент С. Эша?
- а) мнение группы влияет на восприятие человека;
 - б) групповое восприятие является суммой особенностей восприятия её членов;
 - в) человек соглашается с группой даже тогда, когда он уверен в том, что группа ошибается;
 - г) человек соглашается с группой в надежде на вознаграждение.
25. В эксперименте С. Милгрэма испытуемые были готовы подвергать человека воздействию электрического тока, даже рискуя его здоровьем и жизнью. Почему?
- а) они желали получить вознаграждение;
 - б) они боялись наказания;
 - в) на них оказывала давление группа;
 - г) они подчинялись указаниям вышестоящего лица.

Тестовые задания (вариант Г):

1. К невербальному общению можно отнести:
- а) позу говорящего,
 - б) интонацию говорящего,
 - в) походку говорящего,
 - г) жесты и мимику говорящего,
 - д) все ответы верны.
2. Установите соответствие видов общения с их характеристикой:
- а) Формально-ролевое общение;
 - б) Личностное.
 - в) Массовое;
 - г) Косвенное;
 - д) Манипулятивное общение;
- 1) Общение, которое характеризуется включением в процесс общения "дополнительного" участника как посредника, через которого происходит передача информации.

- 2) Множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.
 - 3) Общение, которое направлено на извлечение выгоды из собеседника с использованием разных приёмов.
 - 4) Общение в котором регламентированы и содержание и средства, а вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.
 - 5) Общение, которое сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека.
3. Психологические препятствия на пути передачи адекватной информации называются:
 - а) Информационная блокада;
 - б) Коммуникативные барьеры;
 - в) Коммуникативные эффекты;
 - г) Стереотипы.
 4. Выберите верный вариант ответа. Какой из нижеприведённых примеров характеризует фонетический барьер в процессе общения:
 - а) Разговор двух иностранцев;
 - б) Общение профессора филолога и профессора математики;
 - в) Разговор представителей двух различных политических партий;
 - г) Разговор матери со своим ребёнком.
 5. К механизмам социальной перцепции относятся:
 - а) Эмпатия;
 - б) Аттракция;
 - в) Коммуникативные барьеры;
 - г) Каузальная атрибуция;
 - д) Рационализация.
 6. Важные условия эффективной коммуникации:
 - а) Эффективная обратная связь;
 - б) Соответствие типа и коммуникативного влияния целям и задачам общения;
 - в) Отсутствие коммуникативных барьеров;
 - г) Доверительные отношения между партнёрами по общению;
 - д) Подмена проблемы собеседника более удобной для себя.
 7. Стереотипы – это:
 - а) Результат личного опыта;
 - б) Предубеждения;
 - в) Устойчивые фиксированные образы;
 - г) Результаты внушающего воздействия значимых для вас людей.
 8. К функциям общения НЕ относятся:
 - а) Инструментальная;
 - б) Экспрессивная;
 - в) Когнитивная;
 - г) Социализации;
 - д) Фатическая;
 9. Интерактивная сторона общения это:
 - а) Обмен информацией между общающимися людьми;
 - б) Обмен действиями;
 - в) Восприятие, оценка и понимание людьми друг друга.
 10. Размещение партнёров по общению на расстоянии до 120 см называют:
 - а) Интимным;
 - б) Официальным;

в) Публичным.

11. Эмпатией можно назвать:

- а) Механизм интерпретации поступков и чувств другого человека;
- б) Сопереживание другому;
- в) Умение «поставить себя» на место другого;
- г) Позитивный настрой по отношению к собеседнику.

12. Транзакция – это:

- Единица коммуникации;
- Научная система Э.Берна;
- Позиция собеседника при общении.

13. Установите соответствие коммуникативных барьеров и примеров их использования в жизни:

- а) Семантический барьер,
- б) Стилистический барьер,
- в) Эмоциональный барьер.
- г) Барьер социально-культурных различий,

- 1) Учитель с улыбкой и в шуточной форме отсчитывает учащегося за плохое поведение на уроке;
- 2) Представитель демократической партии на повышенных тонах разговаривает с представителем КПРФ;
- 3) Мама общается с 14-тилетним подростком-сыном, который в общении активно использует жаргонные слова;
- 4) Работник не хочет слушать распоряжения начальника, так как поглощён проблемами личного характера.

14. Установите соответствие видов общения с их характеристикой:

- а) Кондиционное.
- б) Деловое;
- в) Когнитивное;
- г) Биологическое;
- д) Невербальное;

- 1) Общение без использования естественного языка, «не речевое» общение;
- 2) Общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма. Оно связано с удовлетворением основных органических потребностей.
- 3) Обмен знаниями.
- 4) Общение, обычно включено как частный момент в какую-либо совместную продуктивную деятельность людей и служит средством повышения качества этой деятельности.
- 5) Обмен психическими или физиологическими состояниями.

15. Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями составляет суть...

- а) Когнитивного общения;
- б) Деятельного общения;
- в) Мотивационного общения;
- г) Кондиционного общения.

16. Коммуникативная сторона общения изучает:

- а) процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию;
- б) процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя;
- в) контакты между людьми, обусловленные индивидуальными особенностями субъектов, социальной ситуацией, доминирующими стратегиями поведения, це-

лями участников взаимодействия и возможными противоречиями.

17. Процесс приписывания человеку причин поведения, или механизм интерпретации поступков и чувств другого человека носит название:

- а) Аттракция;
- б) Имидж;
- в) Рефлексия;
- г) Каузальная атрибуция;
- д) Идентификация;
- е) Рефлексия;

18. Обмен действиями, операциями, умениями, навыками составляет суть...

- а) Когнитивного общения;
- б) Деятельного общения;
- в) Мотивационного общения;
- г) Кондиционного общения.

19. Воспринимаемый и передаваемый образ человека принято называть.....

- а) Перцепцией;
- б) Стереотипом;
- в) Имиджем;
- г) Внешностью.

20. Соотнесите функции общения с их характеристиками.

- а) Инструментальная;
 - б) Координационная;
 - в) Влияния;
 - г) Побудительная.
- 1) Стимуляция активности партнёра по общению, направляющая его на выполнение тех или иных действий.
 - 2) Функция характеризует общение как социальный механизм управления и передачи информации, необходимой для исполнения действия.
 - 3) Взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности.
 - 4) Изменение состояния партнёра, его поведения, потребностей, намерений, решений, мнений и т. д.

Тест составил: доцент базовой кафедры ИПиП _____

К.А. Морнов

Утверждено на заседании базовой кафедры ИПиП
протокол от «__» _____ № __

Заведующий базовой кафедрой ИПиП _____

В.В. Кудряшов

Программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент от «12» января 2016 г. № 7 и рабочим учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «05» мая 2016 г. № 343.

Программу составил:

Морнов Константин Алексеевич, к.пед.н., доцент базовой каф. ИПиП

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании базовой кафедры ИПиП

от «17» декабря 2018 г., протокол № 5

Заведующий базовой кафедрой ИПиП _____ В.В. Кудряшов

СОГЛАСОВАНО:

И.о. заведующего выпускающей базовой кафедрой МиИТ _____ Е.И. Луковникова

Директор библиотеки _____ Т.Ф. Сотник

Рабочая программа одобрена методической комиссией гуманитарно-педагогического факультета от «25» декабря 2018 г., протокол № 4

Председатель методической комиссии факультета _____ Н.Н. Наумова

СОГЛАСОВАНО:

Начальник
учебно-методического управления _____ Г.П. Нежевец

Регистрационный № _____