

**Министерство культуры Российской Федерации**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ХАБАРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ»**

**Кафедра культурологии и музеологии**

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор ХГИК  
\_\_\_\_\_  
Е.В. Савелова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

## **ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Уровень среднего профессионального образования**  
**(2020 год набора)**

**Специальность**  
**51.02.01**  
**«Народное художественное творчество»**

**Вид:**  
**«Театральное творчество»**

**Квалификация**  
**«Руководитель любительского творческого коллектива, преподаватель»**

**Хабаровск 2020**

Составитель: Е.В. Старцева, преподаватель кафедры культурологии и музеологии.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры культурологии и музеологии «\_\_\_» \_\_\_\_\_, протокол № \_\_\_\_.

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой культурологии и музеологии

\_\_\_\_\_ Я.С. Крыжановская  
(подпись)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

## Содержание

<b>1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>4</b>
1.1. Наименование дисциплины .....	4
1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
1.3. Цель освоения дисциплины .....	4
1.4. Планируемые результаты обучения по дисциплине .....	5
<b>2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>6</b>
2.1. Объем дисциплины .....	7
2.2. Тематический план дисциплины .....	8
2.3. Краткое содержание разделов и тем .....	15
<b>3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>27</b>
3.1. Планы семинарских занятий .....	27
3.2. Вопросы для самоконтроля по разделам дисциплины .....	39
<b>4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>53</b>
<b>5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....</b>	<b>54</b>
5.1. Перечень компетенций и этапы их формирования .....	54
5.2. Показатели и критерии оценивания компетенций .....	56
5.3. Материалы для оценки и контроля результатов обучения.....	56
5.4. Методические материалы по оцениванию результатов обучения..	60
<b>6. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ .....</b>	<b>61</b>
6.1. Основная и дополнительная литература .....	61
6.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	62
6.3. Информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	63
6.4. Материально-техническая база .....	64
<b>7. ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА.....</b>	<b>65</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....</b>	<b>65</b>

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ДИСЦИПЛИНЕ**

### **1.1. Наименование дисциплины**

Дисциплина «Психология общения» (ОГСЭ.03) предназначена для обучающихся по специальности 51.02.01 «Народное художественное творчество (по видам)», (вид «Театральное творчество»), квалификации Руководитель любительского творческого коллектива, преподаватель в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 51.02.01 «Народное художественное творчество (по видам)», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27.10.2014 г. № 1382.

### **1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Данная дисциплина «Психология общения» относится к дисциплинам общего гуманитарного и социально-экономического цикла. Особенность изучаемой дисциплины состоит в тесном взаимодействии и взаимозависимости с формируемыми знаниями, умениями и навыками таких дисциплин как «Основы социологии», «Основы педагогики», «Культура речи». Изучение предмета необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как «Этика и психология профессиональной деятельности», «Методика работы с любительским творческим коллективом».

«Психология общения» базируется на полученных знаниях, умениях, навыках пройденного курса «Основы психологии». Дисциплина «Психология общения» занимает важное место в системе подготовки специалистов культуры, так как квалификация специалистов - «Руководитель любительского творческого коллектива, преподаватель», а это значит, что данные специалисты должны уметь работать в команде с целью адекватной и эффективной профессиональной коммуникации, как руководителя любительского коллектива, так и в преподавательской деятельности.

Программа курса построена на основе требований Федерального Государственного образовательного стандарта и учебного плана по данной специальности.

### **1.3. Цель освоения дисциплины**

#### **Цель дисциплины «Психология общения»**

формирование толерантной личности высокообразованного специалиста, коммуникация которого соответствует принятым в культурной и образованной среде нормам. Формирование и развитие у будущего специалиста комплексной коммуникативной компетенции, представляющей собой совокупность теоретических знаний, практических умений, инициатив личности, необходимых в социально-культурной, профессиональной (учебной, научной, преподавательской, руководящей) сферах и ситуациях на языковом, коммуникативном и психологическом уровнях.

### **Задачи изучения дисциплины**

- сформировать представления о психологии общения как отдельной отрасли социальной психологии, имеющей свои предмет изучения, методы и задачи;
- сформировать представления о процессе общения как о многокомпонентном психическом явлении;
- изучить многообразие видов общения;
- изучить особенности межличностного общения и общения типа «личность – группа»;
- сформировать представления о механизмах и причинах конфликтов и барьеров общения;
- изучить эффективные стратегии и тактики общения;
- изучить психологический феномен «групповая динамика»;
- сформировать представления об этапах развития коллектива и стилях взаимодействия руководителя с коллективом;
- выработать навыки эффективного диалогичного и ассертивного общения;
- развивать способности самопознания и саморазвития;
- формировать умения воспринимать, переосмысливать, оценивать, передавать и творчески использовать в профессиональной деятельности психологическую информацию.

Знания, умения и навыки, полученные в процессе освоения данной дисциплины необходимы для последующего осуществления профессионального и личностного самообразования. Будущий специалист приобретет способность работать с коллективом с целью успешного выполнения профессиональных задач, в качестве руководителя любительского коллектива и преподавателя.

Коммуникация в профессиональной деятельности выступает как один из ведущих факторов эффективности профессиональной деятельности, как всего творческого коллектива, так и личной профессиональной самореализации. Курс «Психология общения» даст возможность студентам эффективнее реализовывать свой творческий потенциал в профессиональной деятельности.

### **1.4. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

В результате изучения дисциплины обучающийся осваивает элементы общих и профессиональных компетенций:

<b>Код</b>	<b>Формулировка компетенции</b>
<b>ОК</b>	<b>Общие компетенции:</b>
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК-2	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК-3	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
ОК-4	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК-5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК-6	Работать в коллективе, обеспечивать его сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством.
ОК-7	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
ОК-8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК-9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
<b>ПК</b>	<b>Профессиональные компетенции:</b>
ПК-1.1	Проводить репетиционную работу в любительском творческом коллективе, обеспечивать исполнительскую деятельность коллектива и отдельных его участников.
ПК-2.1	Использовать знания в области психологии и педагогики, специальных дисциплин в преподавательской деятельности.
ПК-2.2	Использовать базовые теоретические знания и навыки, полученные в процессе профессиональной практики, для педагогической работы.
ПК-2.4	Пользоваться учебно-методической литературой, формировать, критически оценивать и грамотно обосновывать собственные приемы и методы преподавания.
ПК-3.1	Исполнять обязанности руководителя любительского творческого коллектива, досугового формирования (объединения) социально - культурной сферы, принимать управленческие решения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Уметь:**

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

-использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

### **Знать:**

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

## **2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Объем дисциплины**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>ОФО</b>	
	<b>Всего часов</b>	<b>Семестры</b>
<b>Контактная (обязательная) работа (всего)</b>	<b>48</b>	<b>7</b>
В том числе:		
- лекции (ЛЗ)	32	7
- семинары (СЗ)	16	7
- практические (ПЗ)		
- лабораторные (Лаб.З)		
- мелкогрупповые (МГЗ)		
- индивидуальные (ИЗ)		
<b>Консультации</b>		
<b>Самостоятельная работа студента</b>	<b>18</b>	<b>7</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка обучающихся (Всего часов по ФГОС)</b>	<b>66</b>	<b>7</b>
<b>Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>	<b>семестры</b>	
<i>Зачет</i>	<i>7</i>	<i>7</i>
<i>Экзамен</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

## 2.2. Тематический план дисциплины

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
4 курс, 7 семестр									
1	Раздел 1 Психология общения как отрасль социальной психологии								
1.1	Психология общения как отрасль социальной психологии. Категориальный аппарат психологии общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	4	2		2	2			
	ИТОГО по разделу 1	4	2		2	2			
2	Раздел 2 Общение как основная категория психологии общения, все аспекты данного психического явления								
2.1	Общение как предмет изучения психологии общения. Функции и структура общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2			2	2			
2.2	Современные классификации видов общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2			2		2		
2.3	Барьеры общения в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2	2						

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
2.4	Классификация зон общения по Эдварду Холлу. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	4			4	2	2		
	<b>ИТОГО по разделу 2</b>	<b>10</b>	<b>2</b>		<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		
<b>3</b>	<b>Раздел 3 Межличностная коммуникация и ее особенности</b>								
3.1	Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2	2			
3.2	Монологичная и диалогичная стратегии общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2		2		
3.3	Социально-перцептивные эффекты общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)		2						

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
	<b>ИТОГО по разделу 3</b>	<b>6</b>	<b>2</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		
<b>4</b>	<b>Раздел 4 Психология социальных групп, коммуникация в социальных группах</b>								
4.1	Современная классификация социальных групп. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2	2						
4.2	Социальная группа, её признаки. Структура и иерархия в малой социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2			2	2			
4.3	Аутсайдеры и пренебрегаемые в социальной коммуникации. Причины, проявления и способы коррекции низкого статуса в группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2	2			
4.4	«Групповая динамика» как психологический феномен. Стадии и фазы развития коллектива. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6,	4	2		2		2		

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
	ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)								
4.5	Психология лидера и роль руководителя в социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2	2			
4.6	Классификация стилей руководства и их характеристики. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	4			4	2	2		
	<b>ИТОГО по разделу 4</b>	<b>16</b>	<b>4</b>		<b>12</b>	<b>8</b>	<b>4</b>		
<b>5</b>	<b>Раздел 5 Психологические аспекты конфликта в коммуникации разных уровней</b>								
5.1	Конфликт и компоненты структуры конфликта. Динамика развития конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2			2	2			
5.2	Современная классификация конфликтов. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)	2	2						

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
5.3	Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Классификация стратегий, (авторы: Кеннет Томас и Ральф Килман). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2	2			
5.4	Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту, (автор А.И. Шипилов). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	4			4	2	2		
	<b>ИТОГО по разделу 5</b>	<b>10</b>	<b>2</b>		<b>8</b>	<b>6</b>	<b>2</b>		
<b>6</b>	<b>Раздел 6 Ассертивное и диалогичное взаимодействие в процессе коммуникации. Практические приёмы и техники эффективной коммуникации</b>								
6.1	Психические свойства и явления, влияющие на результат процесса межличностной коммуникации.	2			2	2			

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
	(ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)								
6.2	Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации. Модальности имиджа. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	6	2		4	2	2		
6.3	Ассертивность как психическое свойство личности по А. Солтеру. Аутентичность в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	4	2		2	2			
6.4	Виктимное поведение человека как фактор агрессивного отношения окружающих в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6,	2	2						

№	Наименование разделов и тем	Учебная нагрузка							
		максимальная	самостоятельная	консультация	Контактная (обязательная)				
					Всего	В том числе			
						ЛЗ	СЗ	ПЗ	МГЗ
	ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)								
6.5	Психологические техники и приемы погашения конфликта. Провокации оппонентов и способы реагирования. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	4			4	2	2		
6.6	Правила слушания и правила говорения в процессе межличностной коммуникации. Психологическая техника отзеркаливания. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)	2			2	2			
	<b>ИТОГО по разделу 6</b>	<b>20</b>	<b>6</b>		<b>14</b>	<b>10</b>	<b>4</b>		
	<b>ИТОГО за 7 семестр 4 курс</b>	<b>66</b>	<b>18</b>		<b>48</b>	<b>32</b>	<b>16</b>		

## **2.3. Краткое содержание разделов и тем**

### **Раздел 1. Психология общения как отрасль социальной психологии**

#### **Тема 1.1 Психология общения как отрасль социальной психологии. Категориальный аппарат психологии общения.**

Коммуникация как психическое явление связана со следующими научными дисциплинами – социология, социальная психология как раздел общей психологии. Социальная психология зародилась на стыке двух фундаментальных гуманитарного цикла наук: социология и психология. У каждой из этих наук свой предмет изучения и, тем не менее, пересекается область изучения – коммуникация социальных групп, социальное взаимодействие.

Социальная психология оформилась как самостоятельная наука в начале XXв.

Социальная психология это отрасль психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные принадлежностью к определенным социальным группам, а так же изучающая психологические характеристики этих групп. Имеет свои задачи исследования.

Социальная психология в процессе своего развития дала начало и послужила базой для развития других отраслей и разделов социальной психологии.

Сейчас на современном этапе в науке принято выделять в отдельные отрасли социальной психологии: психология масс; социальная психология личности; психология религии; этническая психология; психология управления и лидерства; конфликтология; психология семьи; психология общения. Краткое ознакомление с содержанием и спецификой отраслей социальной психологии.

Этапы становления психологии общения. Психология общения, категориальный аппарат, задачи. Практическое значение отрасли в процессе коммуникации.

Психология общения это отрасль социальной психологии, раскрывающая механизмы общения людей и различных социальных групп. Время возникновения психологии общения как отдельной отрасли принято считать 60-ые годы XX в. Предмет и объект изучения психологии общения. Задачи данной отрасли. Практическое значение данной отрасли в современном обществе. Возрастание в социальных группах разного уровня конфликтности, раскрытие причин такого явления. Фактор снижения контактной непосредственной межличностной коммуникации и активный рост опосредованного типа общения - с помощью социальных сетей интернета, сотовых телефонов, айфонов, скайпа. Постановка новых современных практических задач исследования для данной отрасли.

С 90-ых годов по настоящее время психология общения разрабатывает:

– практические приемы, техники конструктивного взаимодействия между людьми;

- эффективные способы и стратегии асертивного межличностного общения;
- разрабатываются программы межличностных тренингов по эффективному общению, тренинги по продажам для менеджеров;
- развивается коучинг (англ.coaching) – метод консультирования и тренинга, в процессе которого человек, называемый «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели.

## **Раздел 2 Общение как основная категория психологии общения, все аспекты данного психического явления**

### **Тема 2.1 Общение как предмет изучения психологии общения. Функции и структура общения.**

Общение – сложный, многоплановый процесс взаимодействия между людьми и группами с целью обмена информацией, чувствами и эмоциями, а так же с целью координации совместной деятельности и взаимопонимания.

Общение имеет свою структуру, части и элементы общения.

Структура общения. Основные стороны общения: аффективно-коммуникативная / перцептивная / информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная / интерактивная.

Функции общения. Общение всегда рассматривалось в психологии как полифункциональный процесс. Ведущее значение общения в жизнедеятельности человека состоит в том, что оно является средством организации совместной деятельности людей и способом удовлетворения потребности человека в другом человеке, живом их контакте.

Как правило выделяют пять основных функций общения : прагматическая, подтверждающая, организационная, формирующая, внутриличностная.

### **Тема 2.2 Современные классификации видов общения.**

1. Классификация видов общения по средству передачи информации, чувств, переживаний.

2. Классификация видов общения по уровню и характеру взаимодействия.

3. Классификация видов общения по длительности времени взаимодействия.

4. Классификация видов общения по количеству субъектов взаимодействия.

5. Классификация видов общения по типу коммуникации.

6. Виды общения по средству передачи информации и чувств в процессе взаимодействия.

Виды невербального и вербального общения. Все компоненты невербального общения. Вербальное общение, аспекты риторики и письменной переписки: письма, записки, смс, интернет общение. Все позитивные и негативные стороны этих видов общения. Сравнительный анализ.

### **Тема 2.3 Барьеры общения в процессе коммуникации.**

Барьеры общения как препятствия к конструктивному взаимодействию. Барьеры общения: пол, возраст, вера, национальность, уровень культуры, уровень образованности, менталитет государства, уровень материального благополучия, язык, расовая принадлежность, цвет кожи, состояние здоровья - инвалидность, увечья, социальный статус. Способы нейтрализации барьеров общения. Личностные качества, обеспечивающие снятие барьеров общения.

### **Тема 2.4 Классификация зон общения по Эдварду Холлу.**

Впервые Эдвард Холл доказал значимость влияния расстояния между субъектами общения на характер взаимодействия. Зоны общения: субинтимная, интимная, межличностная, социальная. Знание зон общения в межличностной коммуникации, как использовать это с целью эффективности общения. Способность регулировать зону общения в зависимости от статуса партнера общения.

## **Раздел 3 Межличностная коммуникация и ее особенности**

### **Тема 3.1 Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину.**

Шевандрин разработал современную классификацию стратегий коммуникации. Существуют различия между стратегиями коммуникации и стратегиями поведения в конфликтах, данные понятия не следует путать. Н.И. Шевандрин подразделяет все стратегии на две главные группы – субъект – субъектные и объект – объектные отношения в межличностной коммуникации. Суть позиции по отношению друг к другу партнеров коммуникации. Монологическое общение как вариант объект – объектного взаимодействия и диалогическое как вариант субъект – субъектного взаимодействия.

### **Тема 3.2 Монологичная и диалогичная стратегии общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии.**

Монологическое общение реализуется при неравноправных позициях партнеров и представляет собой субъект-объектные отношения. Оно может быть императивным и манипулятивным.

Монологическое императивное – авторитарная, директивная форма взаимодействия и монологическое манипулятивное. Монологическое манипулятивное реализуется при неравноправных позициях партнеров использование партнера в своих целях, воздействие на партнера по общению осуществляется скрытно для достижения своих намерений.

Диалогическое общение – равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, стремление к реализации целей каждого партнера. Оба партнера активны на равных, равноправное, имеющее целью

взаимное познание. Диалогичное общение проявляется в стремлении к реализации целей каждого партнера.

Значение адаптивного применения в жизни всех видов общения в зависимости от ситуации, сферы взаимодействия и социальной роли человека. Позитивные и негативные аспекты каждого вида коммуникации.

### **Тема 3.3 Социально-перцептивные эффекты общения.**

Перцепция - восприятие партнера общения как важный фактор в межличностной коммуникации. В психологических исследованиях выявлены закономерности – эффекты перцепции коммуникации. Социально-перцептивные эффекты общения: эффект ореола (позитивный, негативный); эффект первичности; эффект конца; эффект новизны; эффект стереотипизации; эффект физиогномической редукции; эффект бумеранга; эффект «Полианны»; эффект «Мы» и «Они»; эффект толпы; эффект Барнума.

## **Раздел 4 Психология социальных групп, коммуникация в социальных группах**

### **Тема 4.1 Современная классификация социальных групп.**

Наиболее распространено деление групп по размеру на большие и малые группы. Признаки деления социальных групп. Классификация больших групп по разным признакам:

1. по времени:
  - а) длительно существующие большие группы – классы, нации;
  - б) коротко существующие – митинги, аудитории, толпа;
2. по характеру организованности – неорганизованности:
  - а) стихийноорганизованные – толпа, фан-клуб;
  - б) организованные сознательно партии, союзы, другие организуются сознательно (партии, ассоциации);
- 3) большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренними установками групп.

Классификация малых социальных групп. Малые группы – это всегда непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами. Отличительной чертой малой группы является относительная простота ее внутреннего строения.

1. Малые группы делятся на
  - а) формальные или официальные;
  - б) неформальные группы.
2. Малые группы по степени близости отношений между членами группы делятся на
  - а) первичные, то есть наименьшие по размеру и далее не делимые общности, (семья, близкие друзья);
  - б) вторичные группы, формально представляющие собой единые общности, но включающие в себя несколько первичных групп, (учебные, производственные контакты) и микрогрупп.

3. Малые группы в зависимости от тех прав, которые предоставляются участникам группой
  - а) паритетные (все члены группы имеют равные права);
  - б) непаритетные (существует определенная иерархия прав и обязанностей).
4. В зависимости от ценности группы для индивида
  - а) нереферентные (где индивид присутствует лишь в силу определенных обстоятельств, хотя и не разделяет существующих в ней установок, отношений и т.д.);
  - б) референтные группы (выступающие для индивида как эталон, образец для поведения, самооценки), значимые и важные для личности. Референтность малой группы — значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида.
5. По времени существования выделяются группы
  - а) временные, в рамках, которых объединение индивидов ограничено во времени (например, участники групповой дискуссии или соседи по купе в поезде);
  - б) стабильные, относительно постоянство существования, которых определяется их предназначением и долговременными целями функционирования (семья, трудовые и учебные группы).
6. В зависимости от степени произвольности решения индивидом вопроса о вхождении в ту или иную группу, участии в ее жизнедеятельности и уходе из нее группы делятся на
  - а) открытые;
  - б) закрытые.

#### **Тема 4.2 Социальная группа, её признаки. Структура и иерархия в малой социальной группе.**

Малые группы выступают объектами исследования не только социальной психологии, но и социологии и общей психологии. Средством регуляции поведения членов группы, характера их взаимодействия и общения являются групповые нормы – это совокупность правил, которые вырабатываются группой и способствуют повышению ее устойчивости и стабильности. Показателем групповой сплоченности является ценностно-ориентационное единство, которое фиксирует степень совпадения позиций и оценок членов группы по отношению к целям и ценностям последней. За нижнюю границу размеров малой группы большинство специалистов принимает три человека, поскольку в группе из двух человек – диаде – групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20-30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5-12 человек. Внутри группы разные ее члены занимают разное положение, которое характеризуется понятиями: позиция, статус, внутренняя установка и роль.

### **Тема 4.3 Аутсайдеры и пренебрегаемые в социальной коммуникации. Причины, проявления и способы коррекции низкого статуса в группе.**

Аутсайдеры и пренебрегаемые в социальной коммуникации. Причины низкого статуса в социальной группе скрыты, как правило, в структуре личности человека. Личностные качества отвергаемых: конфликтность, низкая адаптивность, агрессивность, интровертированность. Немаловажные факторы также значение опыта жизни человека в других социальных группах, значимость внутрисемейных отношений и стиля воспитания в семье. Способы коррекции низкого статуса в группе. Самоанализ и рефлексия личности, а также психотерапевтическое воздействие, как в индивидуальной форме, так и в групповой эффективны в коррекции низкого статуса в группе. Цель личности: оказавшейся в низком статусе заключается в развитии рефлексии, критичности и коммуникабельности, коррекция неадекватной самооценки и экстернального локус – контроля.

### **Тема 4.4 «Групповая динамика» как психологический феномен. Стадии и фазы развития коллектива.**

Групповая динамика это совокупность процессов, которые происходят в малой группе и характеризуют весь цикл жизнедеятельности группы.

1 этап – Образование группы; 2 этап – Функционирование – конфронтация, смятение; 3 этап – развитие, выработка принципов, норм и традиций, принятых в данной группе; 4 этап – Сотрудничество, действие, общий успех и сплоченность; 5 этап – Стагнация (застой), деление на микрогруппы, дифференциация членов; 6 этап – Распад: запланированный и незапланированный (незавершенный гештальт, психотравма незавершенности отношений).

Такмен Джексен и Коэн о «групповой динамике» и выявленных стадиях развития малой социальной группе.

Существуют уровни или стадии развития коллектива. Выделяют четыре стадии развития коллектива:

1. стадия единоличного контроля (контроль за деятельностью каждого члена коллектива осуществляется одним лицом – руководителем);

2. контроль с участием актива(внутри коллектива формируется актив из людей, способных не только оценить и оспорить решение, принятое руководителем, но и самостоятельно выработать свой вариант);

3. стадия взаимного контроля (происходит включение в состав актива всех членов коллектива. При этом весь коллектив обладает высокой квалификацией, каждый знает, что он должен делать и что должен делать его партнер. Руководитель обеспечивает внешние связи и долгосрочное планирование);

4. стадия самоконтроля (Полный самоконтроль обеспечивает высокая компетентность и чувство ответственности. Функция руководства как регуляции внутренней жизни коллектива становится полностью ненужной).

На основе характеристики стадий развития коллектива можно утверждать, что каждая из стадий соответствует определенному стилю руководства, который реализуется на этой стадии развития.

#### **Тема 4.5 Психология лидера и роль руководителя в социальной группе.**

Значение личности руководителя в создании благоприятного психологического климата в коллективе и эффективности решения профессиональных и производственных задач. Психические характеристики личности руководителя: тип ЦНС, характер, тип темперамента, тип личности (интровертированность или экстравертированность), лабильность и адаптивность. Выбор стиля руководства и лидерства в зависимости от личностных психических свойств лидера, руководителя. Виды лидеров социальной группы: формальный и неформальный. Идеальная ситуация для коллектива когда социальная роль руководителя в статусе формального лидера совпадает с его неформальным лидерством и высоким статусом внутри коллектива.

#### **Тема 4.6 Классификация стилей руководства и их характеристики.**

Классификация стилей руководства и их характеристики. Стиль лидерства (руководства) как совокупность типичных для лидера (руководителя) приемов и средств психологического воздействия, влияния на других членов группы. Авторитарный стиль – ярко выраженная властность руководителя, единоначалие, систематический контроль за действиями подчиненных; демократичный стиль – руководитель считается с мнением членов группы, советуется при выработке и принятии решений. Попустительский либеральный стиль – руководитель уклоняется от выполнения своих обязанностей, дела в группе идут сами собой, все вопросы внутригрупповой жизни члены группы решают сами. Бюрократический стиль руководства, где в приоритете стоит выполнение без осознания целей и необходимости указаний начальства с целью добиться регалий и статуса.

Важная особенность выбора стиля руководства. На практике самым удачным является не какой-нибудь один из трех перечисленных стилей, а комбинированный, при котором руководитель умеет вести себя по-разному, гибко меняет линию взаимоотношений в зависимости от ситуации и сложившейся в группе обстановки. Стиль руководства характеризует устойчивое, инвариантное поведение, постоянно проявляющееся в различных ситуациях.

Выбор стиля руководства и лидерства в зависимости от стадии развития трудового коллектива. (На базе усвоенных знаний по теме 4.4 из раздела 4).

Рекомендации выбора стиля руководства и лидерства в зависимости от характера организации. Выбор стиля руководства и лидерства в зависимости от ситуации делового общения и поставленной производственной задачи.

Возможности выбора стиля руководства и лидерства в зависимости от кадрового состава трудового коллектива и стадии развития коллектива.

## **Раздел 5 Психологические аспекты конфликта в коммуникации разных уровней**

### **Тема 5.1 Конфликт и компоненты структуры конфликта. Динамика развития конфликта.**

Раскрытие категории «конфликт». Структура конфликта включает следующие компоненты: оппоненты, предмет конфликта, объект конфликта. Роли оппонентов: инициатор, подстрекатель, организатор, основные участники, группа поддержки. Существенные различия между объектом и предметом конфликта. Предмет конфликта – объективно существующая или воображаемо - надуманная проблема разногласий, истинная причина, лежащая в основе конфликта. Объект конфликта – повод конфликта, зачастую маскирующий истинную причину конфликта. Объектами конфликта могут быть: материальные, социальные, духовные сферы жизни. Отечественный психолог А. Я. Анцупов профессор, доктор псих. наук детально разработал и изучил этапы развития конфликта. Основные этапы развития конфликта: латентный период, открытый период – собственно конфликт (инцидент, эскалация, сбалансирование, завершение), латентный постконфликтный период (частичная нормализация, стабилизация отношений). Маркеры, показывающие результат завершенности и разрешения конфликта и наоборот продолжения конфликта на другом уровне.

Явление цикличности конфликтов в случае первичной неразрешенности.

### **Тема 5.2 Современная классификация конфликтов.**

Разделение конфликтов на конструктивные и деструктивные. Разделение конфликтов на зооконфликты и конфликты с участием человека. Значение изучения всех подвидов зооконфликтов в психологии межличностного общения. Конфликты с участием человека разделяются на две большие группы социальные и внутриличностные. Классификация внутриличностных конфликтов. Внутриличностные конфликты включают в себя блок 1. Потребностно – мотивационный, конфликт, возникающий в психике личности между потребностями и мотивами: «хочу», «могу», «надо». 2. Другой блок включает в себя конфликт ролей и позиций внутри структуры психики личности по концепции Э. Эриксона («Дитя», «Родитель», «Взрослый»). Так же в этот блок входят конфликты между сублимностями индивида. 3. Конфликты из бессознательной сферы психики – подавленные психотравматические переживания, комплексы (К.Юнг, З.Фрейд). 4. блок экзистенциальных конфликтов личностного роста, смысла жизни. Суицид как результат неэффективного ухода от решения внутриличностного конфликта. Значение наличия внутриличностного конфликта для процесса межличностного общения. Пути и способы выхода из внутриличностных конфликтов.

Классификация социальных конфликтов. Межличностные конфликты и их особенности. Конфликты типа «личность – группа», характерные черты. Классификация групповых конфликтов. Конфликты между социальными группами: малыми, средними, большими, мегабольшими (государства, нации).

### **Тема 5.3 Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Классификация стратегий, (авторы: Кеннет Томас и Ральф Килман).**

Кеннет Томас и Ральф Килман разработали двухмерную модель стратегий поведения в конфликтах по двум факторам: кооперация, напористость.

По данной концепции существуют 5 стратегий: приспособление, избегание, конфронтация (соперничество), сотрудничество, компромисс. Каждая стратегия имеет негативные и позитивные стороны. Важность выбора не одной стратегии, даже если она социально одобряема, а адаптивное применение необходимой стратегии для какой либо конфликтной ситуации с целью конструктивного выхода из нее.

Исходя из личного опыта и принятых стратегий в родительской семье, человек использует одну и максимум две привычных для себя стратегий. Подобная закономерность в применении излюбленных паттернов поведения ограничивает эффективность конструктивного разрешения конфликта.

### **Тема 5.4 Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту, (автор А.И. Шипилов).**

Отечественные психологи разработали не только концепцию стратегий поведения личности в конфликте, но и тактик поведения в конфликте.

Различие категорий «тактика» и «стратегия». Современная классификация стратегий поведения в конфликте создана на двух факторах:

1. мягкая или жесткая позиция в конфликте;
2. взаимоотношение к оппоненту как к объекту или как к субъекту общения.

А.И. Шипилов выделяет 4 стратегии: нормативная, переговорная, манипулятивная, конфронтационная.

Тактика конфликта это совокупность приемов воздействия на оппонента конфликта, является средством реализации стратегии поведения в конфликте.

Тактики разделяются на три больших блока: жесткие, нейтральные, мягкие. Каждый блок включает множество тактик.

Значение осознанного выбора стратегий и тактик, адаптивно применяемых, с целью конструктивного выхода из конфликта.

### **Раздел 6 Ассертивное и диалогичное взаимодействие в процессе коммуникации. Практические приёмы и техники эффективной коммуникации**

### **Тема 6.1 Психические свойства и явления, влияющие на результат процесса межличностной коммуникации.**

Психические явления и свойства личности: толерантность, рефлексия, эмпатия, адекватная самооценка, тип локус - контроля, коммуникабельность, способность к физической и вербальной агрессии, эмоциональная реактивность.

Каждый из этих феноменов психики имеет свои проявления и аспекты для личности и в процессе межличностной коммуникации все эти явления проявляются неосознанно для личности.

Каждое психическое свойство способно к развитию и коррекции при условии высокой осознанности личности и мотивации к позитивным изменениям.

Конфликтность в структуре психики личности как решающая причина нарушений межличностного общения. Причины высокого уровня конфликтности личности: психотравмирующий опыт, стиль воспитания в семье, принятый в семье паттерн поведения в конфликтах агрессивность как защитная реакция личности в момент ощущения чувства нападения оппонента или страха перед последствиями.

Психологические способы и приемы коррекции конфликтности и агрессивности в индивидуальной и групповой психотерапии.

### **Тема 6.2 Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации. Модальности имиджа.**

Отличие в понимании имиджа личности в обывательском и научном понимании. Отличие главным образом заключается в многомерном понимании имиджа и значимого учета всех составляющих. Конечно, имидж определяется не только внешностью и одеждой. Имиджелогия разработала все модальности восприятия личности другими. Цель имиджа создание вербального, внешнего и невербального образа с целью аттракции целевой аудитории. Аттракция явление социально-психологического характера. Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации.

Модальности имиджа: визуальная, аудиальная, кинестетическая, обонятельная Социальный интеллект и его значение в коммуникации.

Вербальные проявления личности в рамках имиджа. Невербальный компонент имиджа: мимика, жесты, паузы в речи, запах, движения – мелкая и крупная моторика, наличие или отсутствие навязчивых повторяющихся движений, слов в речи. Имидж как и стратегии общения должны адаптивно меняться в зависимости от ситуации, партнера коммуникации, аудитории общения, цели общения. Механизм построения имиджа.

### **Тема 6.3 Ассертивность как психическое свойство личности по А. Солтеру. Аутентичность в процессе коммуникации.**

Ассертивность возникла как концепция в 30-ые годы XXв., автором концепции признан Андре Солтер. Причины возникновения концепции ассертивного общения. Мануэль Смит разработал модель ассертивного

поведения, включающий в себя 10 факторов. Ассертивному поведению в коммуникации противопоставляется модель пассивного поведения. Техники ассертивного общения в эффективной коммуникации. Аутентичность (греч. authentikys – подлинный). Понятие, разработанное в гуманистической психологии и психотерапии и отражающее одну из важнейших интегративных характеристик личности. По Роджерсу, который активно использовал этот термин.

Аутентичность — это способность человека в общении отказываться от различных социальных ролей (профессионала, педагога, руководителя и т. п.), позволяя проявляться подлинным, свойственным только данной личности мыслям, эмоциям и поведению. Наряду со способностью к безусловному принятию и эмпатии аутентичность является обязательной составляющей эффективного человеческого общения. На пути к ассертивности осуществляется личностный рост человека.

Способы развития аутентичности психики человека.

#### **Тема 6.4 Виктимное поведение человека как фактор агрессивного отношения окружающих в процессе коммуникации.**

Виктимное поведение как фактор нарушений адекватного межличностного общения. Виктимное поведение – это комплекс действий, которые могут привести к опасности для психического и физического благополучия человека. Более того, виктимное поведение даже может угрожать жизни. Это слово было заимствовано из английского языка и обозначает жертву. С этим понятием связано виктимное мышление – мироощущение человека, которое приводит к негативным последствиям для него самого. Виктимология это наука, которая изучает психику таких людей. Виктимное поведение изначально провокативное. Это жертвенное поведение – нереагирование на нападки, домогательства

#### **Тема 6.5 Психологические техники и приемы погашения конфликта. Провокации оппонентов и способы реагирования.**

Психологическая техника «английского профессора». Психологическая техника «заезженной пластинки». Психологическая техника «внешнего согласия». Психологическая техника «бесконечного уточнения». Правила и этапы применения практических техник конструктивной психологической защиты. Провокации оппонентов и способы реагирования.

#### **Тема 6.6 Правила слушания и правила говорения в процессе межличностной коммуникации Психологическая техника отзеркаливания.**

Процесс коммуникации включает в себя как процесс говорения, так и процесс слушания. Умение слушать оппонента. Правила говорения, вербальные и невербальные аспекты речи. Приемы риторики.

В процессе коммуникации важно умение слушать партнера по общению и слышать, что именно говорит человек, не впадая в свои переносы и проекции на бессознательном уровне.

Техника отзеркаливания помогает видеть, слышать и чувствовать собеседника. Даже если человек с трудом умеет концентрироваться на речи партнера по общению и не понимает невербальных знаков, это можно выработать как навык и развить эти качества.

### **3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

#### **3.1. Планы семинарских занятий**

##### **4 курс семестр 7**

##### **Семинарское занятие № 1**

##### **Тема 2.2: Современные классификации видов общения.**

**Форма:** учебный диалог.

**Цель:** изучение современных классификаций видов общения и освоение видов общения.

##### **План**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Классификация видов общения по средству передачи информации, чувств, переживаний.
2. Классификация видов общения по уровню и характеру взаимодействия.
3. Классификация видов общения по длительности времени взаимодействия.
4. Классификация видов общения по количеству субъектов взаимодействия.
5. Классификация видов общения по типу коммуникации.

##### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Изучить и записать в тетрадь классификации видов общения в виде схем.
2. Знать понятие «общение», структуру и функции общения.
3. Знать и понимать основные виды общения: непосредственное и опосредованное, формально-ролевое, интимно-личностное, светское, деловое, примитивное, вербальное и невербальное.

##### **Семинарское занятие № 2**

##### **Тема 2.4: Классификация зон общения по Эдварду Холлу.**

**Форма:** учебный диалог.

**Цель:** изучение классификации зон общения по Эдварду Холлу и применение в межличностной коммуникации.

##### **План**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Концепция Эдварда Холла.
2. Зоны коммуникации: расстояние и функциональное значение каждой зоны для общения.
3. Последствия нарушения зоны коммуникации на практических примерах.

4. Применение в межличностной коммуникации использование дистанции с партнером общения.

**Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Знать понятие «общение», структуру и функции общения.
2. Заполнить в тетради таблицу «Зоны общения»:

Название зоны общения	Расстояние от человека	Тип общения, функциональное назначение

3. Подобрать примеры, нарушения зоны коммуникации.

**Семинарское занятие № 3**

**Тема 3.2: Монологичная и диалогичная стратегии общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии.**

**Форма: учебный диалог.**

**Цель:** Изучить стратегии межличностного общения и целесообразность применения каждого вида стратегий в коммуникации.

**План**

**Вопросы для обсуждения:**

1. Стратегии общения в межличностной коммуникации.
2. Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину.
3. Субъект - субъектное межличностное взаимодействие.
4. Объект - объектное межличностное взаимодействие.
5. Монологичная стратегия общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии. Варианты монологичной стратегии общения.
6. Диалогичная стратегия общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии.
7. Сферы профессиональной деятельности и ситуации где уместна и эффективна диалогичная стратегия общения.
8. Сферы профессиональной деятельности и ситуации где уместна и эффективна монологичная стратегия общения.

**Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Знать основные термины: стратегия общения, общение.
2. В тетради сделать схему «Классификация стратегий межличностного общения», используя материал лекции по теме 3.1: «Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину».

**Семинарское занятие № 4**

#### **Тема 4.4: Групповая динамика» как психологический феномен. Стадии и фазы развития коллектива.**

**Форма:** учебный диалог.

**Цель:** изучить тенденции и структуру, характерные для коммуникации внутри малой социальной группы. Стадии и фазы развития коллектива.

##### **План**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Структура и иерархия малой социальной группы.
2. Тенденции характерные для коммуникации внутри малой социальной группы.
3. «Групповая динамика» как психологический феномен. Основные элементы «групповой динамики».
4. Стадии и фазы развития коллектива.

##### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Письменно в тетради дайте определения понятиям: малая социальная группа, «групповая динамика», коллектив, статус, позиция, лидер, принятый, пренебрегаемый, аутсайдер.
2. Используйте материал лекций по темам 4.2, 4.3.

#### **Семинарское занятие № 5**

#### **Тема 4.6: Классификация стилей руководства и их характеристики.**

**Форма:** работа в микрогруппах, учебный диалог.

**Цель:** изучение стилей руководства и лидерства. Факторы успеха лидера и руководителя.

##### **План**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Понятие стиля руководства.
2. Классификация стилей руководства и лидерства.
3. Аутентичный выбор стиля руководства и лидерства в зависимости от разного рода факторов и ситуаций.
4. Факторы успеха лидера и руководителя.
5. Психологический портрет руководителя творческого коллектива.

##### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Знать или письменно дайте определения понятиям: директивный/авторитарный стиль, демократический стиль, попустительский / анархический стиль, бюрократический стиль,
2. Знать стадии развития коллектива.
3. Для конкретной ситуации обдумать, и решить какой стиль руководителя будет наиболее эффективен для описываемой социальной группы.

### Ситуация № 1

Танцевальный коллектив дети в возрасте от 6 до 15 лет за 5 лет существования пережили 7 руководителей, которые внезапно уезжали. В коллективе пессимистические настроения, призовых мест давно не занимали. На занятия абсолютно все дети могут пропускать без причины и опоздания, многие не соблюдают требования к форме. Какой стиль целесообразен для вновь пришедшего руководителя, у которого цель занять призовое место на ближайшем конкурсе танцевальных коллективов?

Руководитель мужчина 28 лет, опыт работы небольшой, темперамент сангвиник.

### Ситуация № 2

Бюро по маркетингу успешного завода, начальника бюро проводили на пенсию. Нового руководителя назначили работника с другого завода, но опыт работы большой. Коллектив бюро сплоченный коллектив на самой высокой стадии развития коллектива - стадия самоконтроля.

Какой стиль целесообразен для вновь пришедшего руководителя, чтобы не снизить эффективность работы бюро?

- 4 Продумать личностные качества руководителя творческого коллектива и записать в тетрадь. Возможно, привести примеры конкретных личностей искусства, которые соответствуют такому психологическому образу.

## **Семинарское занятие № 6**

### **Тема 5.4: Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту (автор А.И. Шипилов).**

**Форма: учебный диспут в микрогруппах.**

**Цель:** изучение стратегий и тактик поведения в конфликтных ситуациях. выработка навыка применения стратегий и тактик в межличностном общении.

### **План**

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Стратегии и тактики поведения в конфликтах.
2. Классификация стратегий, (авторы: Кеннет Томас и Ральф Килман).
3. Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту, (автор А.И. Шипилов).
4. Психологические диагностики определения уровня конфликтности личности.
5. Обсуждение и рассмотрение ситуаций из жизни. Выработка навыка определения стратегий в конфликтах.

### **Практическое задание для обсуждения на семинарском занятии.**

Опишите стратегии и тактики поведения в конфликте начальника компании и начальника отдела по маркетингу.

Шеф вызвал к себе начальника отдела по маркетингу и предъявил ему претензию:

- Сергей Петрович, Вы же знаете, что аналитическая справка должна быть предоставлена еще неделю назад.
- Виктор Иванович, она почти готова, просто у меня была большая нагрузка и еще договора, я просто не успел.
- Принесите тогда то, что успели сделать, я просмотрю.
- Виктор Иванович, давайте я принесу завтра, у нас в отделе сломался принтер, и я не смогу распечатать...
- Сергей Петрович, Вы срываете мне заказ, встречу с партнером я конечно перенесу. Но я вынужден принять меры: подготовить приказ о выговоре и лишить Вас премии.
- Но у меня серьезно больна сейчас жена и мне необходимы деньги на лекарства.
- Я понимаю Ваши проблемы. Тогда быть может, мне напомнить Вам ваши должностные обязанности и подсчитать убытки, которые понесет компания из-за Вашей недобросовестности?!
- Я согласен, я действительно подвел всех. Дайте мне возможность исправить ситуацию, уже вечером я принесу полностью готовую аналитическую справку по поставкам.
- Действуйте, а потом посмотрим.

### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Знать или письменно дайте определения понятиям: стратегия, тактика, различие этих терминов и понятий, конфронтация / соперничество, избегание / уход, сотрудничество, приспособление / уступка, компромисс.
2. Пройти тестирование в режиме онлайн любой опросник на определение уровня конфликтности. Результат записать в тетради. Записать самоанализ в свободной форме.
3. Определите стратегии поведения в конфликте, обдумайте и устно умейте аргументировать ответ.

#### Вариант № 1 - К

Опишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов.

Подруги давно собрались пойти в кино. Наконец-то наступили каникулы, и вот Аня предлагает Ире:

- Иринка, все идем завтра же в кино. Давай, решать во сколько?
- Аня, никуда я не пойду завтра. У меня другие планы.

- Ира, вот это новости, мы месяц с тобой мечтали о свободе, а ты какие-то планы построила. Ни фиги себе подруга! Тебе, что совсем плевать на меня.
- Аня, причем тут ты?! Мне Никита позвонил и намекал на прогулку на фонтаны, но это еще не точно.
- Нормально! И ты от меня все это скрывала. Ты же знаешь Никиту, наобещает, весь день будешь ждать, и он не позвонит. Так тебе и надо!! Потом не приходи и не звони плакаться мне в жилетку.
- Не дожدهшься Анечка!! Ничего себе лучшая подруга, да ты мне просто завидуешь!!!
- Да пошла ты! Вместе со своим Никитой..., - и Аня ушла от подруги. Громко хлопнув дверью.
- Еще 4 дня продолжалось молчание, хотя Ира пыталась дозвониться до Ани, но та не брала трубку.

#### Вариант № 2 - К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов.

Мужчина подошел к продавщице и спросил, сколько стоит килограмм персиков.

Продавщица: А что не видно, что ли. Все на ценнике, столько сколько и вчера! Мужчина не отвлекайте меня, у меня прием товара.

Покупатель: Извините, что я вас отвлекаю, но может вы все таки скажете цену, а то я очки дома забыл.

- Вежливый какой! Из-за вашего склероза отвлекаться приходится.
- Я могу чуть-чуть подождать, мне в больницу к жене принести надо персики, она очень просила.
- Ну, хорошо, ладно 170руб. сколько вам завесить? В конце концов, товар подождет, люди дороже. Вот эти самые красивые и спелые.
- Спасибо Вам, я обязательно жене расскажу, как вы мне помогли, а то я ведь редко продукты покупаю.

#### Вариант № 3 - К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Муж с женой собрались потратить деньги на серьезную покупку.

- Ваня, я считаю нам нужно застеклить балкон, вся пыль в дом и зимой холодно.
- Ну, уж нет, я эти деньги заработал и решаю, конечно, я. Меня достал этот маленький холодильник! Ты меня сама запаниковала с ним, что, мол, продукты не вмещаются.
- Ваня, да ты бы давно его купил, если бы не твоя машина. Сколько можно. Только на нее работаем. Скоро есть нечего будет, тогда и этот маленький холодильник не понадобится!

- Лена, и что ты предлагаешь на тещину дачу пешком тащиться. Давай попробуй, но так и знай пешком я туда, ни ногой. Сама будешь таскать в руках, а я не верблюду.
- Ванечка. Ну что ты так злишься. Машина действительно нужна. Я просто устала экономить на всем. Действительно решай сам холодильник покупать или балкон стеклить. Поругались из-за ерунды какой-то. Ведь и то нужно, и то.
- Эх, Ленка хорошая ты у меня жена. А давай балкон сделаем. А на отпускные как раз холодильник купим.

#### Вариант № 4 - К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Учитель маме:

- Ваш сын не сделал ни одной домашней работы. А ведь уже сентябрь прошел. На уроках болтает, сплошные замечания.
- Наталья Ивановна, дома он мне всегда помогает и никогда не грубит. Мне он говорит, что к нему придираются учителя.
- Возможно, дома он помогает. Но ведь в школе совсем другие обязанности. Разве требование сделать домашнее задание придирки? Ведь это единое требование для всех учеников.
- Но вы, же знаете, я работаю на двух работах и не успеваю контролировать его.
- Елена Петровна. Вы предлагаете, чтобы он потерял все знания и остался без образования, потому, что вы так много работаете. Ведь Саша только в 5-ом классе и ему нужна помощь, в начальной школе было учиться гораздо легче.
- А кто мне поможет?! Мой муж все деньги пропивает. Вам хорошо рассуждать, зарплата то у вас большая, да и муж, наверное, путевый.
- Елена Петровна, я вижу вам тяжело, но давайте не будем обсуждать мужей. Ведь вы взрослая женщина, а не беспомощный ребенок. Ведь вам самим будет обидно, если Саша за четверть получит одни тройки. давайте поможем ему. Я как классный руководитель, буду контролировать, чтобы он записывал домашнее задание. А вы все-таки найдите для проверки домашних заданий время и каждую субботу будете заходить в школу. И обратитесь к школьному психологу, возможно Саша чувствует, что вы в тревоге и сам становится тревожным и агрессивным.
- Может и действительно психолог поможет. Наталья Ивановна, Вы уж извините за мою истерику и слезы, крик, это я не со зла. Я буду заходить в школу, и проверять уроки. А на консультацию к психологу запишите, я очень хочу сходить.

#### Вариант № 5 – К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Директор школы пригласила завуча по воспитательной работе к себе в кабинет, и у них состоялся такой разговор:

- Юлия Сергеевна, почему наши учащиеся не победили ни в одном городском конкурсе за эту четверть. За что вы получаете свои деньги! И ещё скоро последний звонок и к нам придут из отдела образования, я думаю, мы не опозоримся.
- Лариса Борисовна, вы же сами категорически запретили снимать детей с уроков для подготовки к конкурсам. А теперь говорите мне о качестве подготовки. Я могу хоть сейчас написать заявление об уходе с этой должности.
- Юлия Сергеевна, вы сразу мне угрожаете своим уходом, и постоянно оправдываете себя.
- Хорошо, я не буду угрожать, дайте мне лист бумаги, я просто сейчас это сделаю.
- Юлия Сергеевна, наверное, мы с вами погорячились, это конец года и мы слишком устали. Да и я завелась. Мне позвонила сейчас с отдела образования Макарова, а вы же знаете как она с людьми разговаривает, накричала. Давайте обсудим последний звонок как у нас там дела?
- Лариса Борисовна, сценарий уже готов, первая репетиция будет сегодня в 18ч. Вечера, приходите, посмотрите.
- Я вам доверяю, вы опытный педагог и не первый год готовите это мероприятие, если что-то нужно обращайтесь.

Вариант № 6 – К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Учитель вызывает ученицу к доске:

- Лукина, иди и напиши это задание на доске и комментируй.
- Почему вы постоянно называете меня по фамилии? У меня имя есть, между прочим.
- Я всех по фамилии называю! это к делу не относится. Иди пиши.
- Марина Евгеньевна, это не правда. Вон Сенькину всегда Леночкой называется.
- Лукина, на что ты намекаешь, что у меня есть любимчики?
- А что нет что ли. Лучше я пойду к доске, вы все равно в этом не признаетесь.
- Так давай дневник, я напишу замечание, что ты мне хамишь. Ещё посмотрим, на что ты ответишь такая же ты умная у доски.
- Возьмите дневник, пожалуйста.

Ученица объективно ответила на отлично. Но педагог поставила «4». Весь класс возмутился вслух, и потребовали объяснить, почему оценка снижена. Марина Евгеньевна ответила:

- Хорошо, я задам ей дополнительный вопрос и если она ответит, то я поставлю ей пять. Просто до этого она не дала полный ответ, хотя сделала все действительно правильно.

Ученица ответила на дополнительный вопрос и учитель поставил в журнал «5»

После урока она сказала ученице: «Элина, и давай не будем устраивать разборки на уроке, если что-то не так, подходи на перемене, и мы все выясним. Я действительно забываю твое имя, ты ведь недавно в нашей школе учишься».

#### Вариант № 7 – К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Два друга давно дружили семьями. Сергей заметил, что Артем как то заигрывает с его женой и он сказал другу в грубой форме:

- Слушай, Артем, тебе не кажется, что ты слишком жмешься к моей Оле! Чтобы этого больше не было, а то я так же буду прижиматься к твоей жене. Хочешь посмотреть на это? Я тебе устрою.
- Сергей, но мы, же тогда все прикалывались, это, же были шутки. Я же не оставался с ней наедине. Ты же меня знаешь давно, как ты мог подумать такое! Да и свою Ленку я люблю.

Хлопнув дверью, Артем ушел.

Через 3 дня Сергей понял, что зря обвинил друга. Поразмыслив он понял причина в другом. Он стал сомневаться в том, что жена его любит, слишком часто в семье стали ссоры. Он решил поделиться с другом и все выяснить до конца.

- Артем, я наговорил тебе недавно и, наверное, был неправ. Просто между нами с Олей что-то происходит, мы ругаемся часто и мне показалось, что она меня уже не любит. А я обвинил тебя.
- Серега! Все забыто, я прощаю. А с Олей лучше поговори открыто, вон Ленка мне по секрету сказала, что Оля то же переживает из-за ваших отношений. А причина в том, что она хочет ребенка, а ты молчишь об этом. Но учти, я тебе об этом не говорил, а то меня жена убьет. Сами разберетесь, просто поговорите спокойно друг с другом.

#### Вариант № 8 - К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Бабушка внучке:

- Света, сходи со мной за пенсией и продукты, потом купим.
- Баба, я с девчонками гулять собралась, мы уже договорились.
- Света, но мне тяжело нести продукты, а холодильник пустой помоги мне. А девочкам позвони.
- Баба, отстань, вечно тебе что-то надо!

- Светик, ой что-то сердце прихватило. Измерь мне давление, пожалуйста.
- Хорошо, сейчас измерю. Ну и хитрая ты у меня чуть что сердце, давление. Да схожу я вместе с тобой. Но учти с девчонками вместе. А ты тогда разреши гулять до 10ч асов вечера.
- Ну ладно гуляй, только на звонки отвечай, чтобы я не волновалась. Ну, тогда пойдем с твоими подружками. Может и лучше, больше продуктов закупим.

#### Вариант № 9 - К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Профессор принимает экзамен по хирургии.

Студент явно плохо выучил и ответ на билет очень слабый.

- Петр Милентьевич, можно я еще вытяну билет, просто я разволновался очень. С мыслями не обрался.
- Вы что же операцию то же будете делать хорошо только со второго раза!
- Нет конечно, я же только на 2-ом курсе, это уже учеба.
- Вы уж учитесь все делать отлично с первого раза. Тяните второй билет, но на балл оценка будет снижена.

Студент хорошо рассказал этот билет, но профессор как и обещал хотел поставить в зачетку удовлетворительно.

- Петр Милентьевич, подождите не ставьте. Мне очень нужна повышенная стипендия, я ведь живу в общежитии и родители не могут мне помогать.
- Ну вы и наглец! Может мне вам просто так и пять еще поставить. А когда вы хирургом станете, что с вашими пациентами станет или вы их то-же начнете уговаривать, не умирать или подождать пока вы поумнеете. Нет уж! От вас в будущем может зависеть жизнь людей. Так что выбирайте или три сейчас, или пересдача. Может вам вообще задуматься, ту ли вы профессию выбрали, ведь здесь необходимы знания.
- Хорошо, ставьте три. Я действительно заслужил эту тройку

#### Вариант № 10 – К

Напишите стратегии и тактики поведения в конфликте обоих оппонентов

Две подруги Таня и Алена, ситуация утром повторялась изо дня в день. Алена заходила утром за Таней, так как жили они в одном доме, и они шли вместе в школу. Но заходя за Таней каждое утро, Алена видела одну и ту же картину: Таня не собралась еще, но медленно продолжала завтракать. Алена обычно терпеливо ждала, хотя сама она приходила вовремя и мама не делала ей завтраки, но она, почему то все успевала. А вот из-за подруги опаздывала в школу на 5-7 минут. Но в это утро она сказала Тане:

- Таня, может, не будешь весь завтрак доедать, а то мы опять опоздаем?
- Таня, молча, продолжала есть. Танина мама попросила дочь еще вынести мусор.

Алена решительно сказала:

– Таня, я устала каждое утро ждать тебя, пока ты позавтракаешь и наконец - то соберешься в школу. Сколько можно, ведь каждое утро одно и то же. Неужели ты не можешь встать пораньше?

– Алена, я же не заставляю тебя заходить за мной. Можешь и не заходить.

Алена обиделась на эти слова и просто пошла одна в школу, теперь она всегда приходила вовремя на уроки, а Таня продолжала опаздывать.

Алена, когда они с подругой вместе возвращались домой, уже со школы сказала:

Таня, я подумала и решила действительно по утрам не тратить время в ожидании тебя и ходить в школу одной. Поняла, как стало мне легко от этого решения. Таня, но все равно, твоя привычка опаздывать на час другой тебе в будущем будет мешать, это я не завожусь по пустякам, а на работе никто такой спокойный не будет.

– Да это мама, меня постоянно задерживает, то одно, то другое, да и не люблю я торопиться и носиться. От этого никто не умрет, если я задержусь.

– Таня, это твое решение, но во многих профессиях это бывает очень важным и отношение к человеку меняется.

– Да пусть все думают, что хотят, главное, что я о себе думаю.

## **Семинарское занятие № 7**

### **Тема 6.2: Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации. Модальности имиджа**

**Форма: учебный диалог.**

**Цель:** изучение всех модальностей имиджа и умение применять эти знания для построения имиджа с целью эффективности коммуникации.

#### **План**

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Имиджелогия, предмет изучения науки.
2. Аттракция и функции имиджа.
3. Модальности имиджа: визуальная, аудиальная, кинестетическая, обонятельная Социальный интеллект и его значение в коммуникации.
4. Вербальные проявления личности в рамках имиджа.
5. Невербальный компонент имиджа.
6. Механизм построения имиджа.

#### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Знать или письменно дайте определения понятиям: имиджелогия, имидж, аттракция, имиджмейкер.
2. Устно или письменно разработать собственный имидж при ситуации выступления перед большой аудиторией преподавателей с докладом.

Продумайте все модальности имиджа, вербальные и невербальные проявления. Как вы считаете, что в имидже в данной ситуации нельзя делать ни в коем случае.

3. Устно или письменно разработать собственный имидж руководителя творческого коллектива. Продумайте все модальности имиджа.

### **Семинарское занятие № 8**

#### **Тема 6.5: Психологические техники и приемы погашения конфликта. Провокации оппонентов и способы реагирования.**

**Форма:** учебный диалог, тренинг ассертивного общения.

**Цель:** изучение и применение практических приёмов и техник эффективной коммуникации.

#### **План**

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Психологические техники и приемы погашения конфликта. Провокации оппонентов и способы реагирования. Психологическая техника «английского профессора». Психологическая техника «заезженной пластинки». Психологическая техника «внешнего согласия». Психологическая техника «бесконечного уточнения».
2. Правила слушания и правила говорения в процессе межличностной коммуникации.
3. Аутентичность в процессе коммуникации.
4. Ассертивное и бесконфликтное взаимодействие в процессе коммуникации. Практические приёмы и техники эффективной коммуникации.
5. Виктимное поведение человека как фактор агрессивного отношения окружающих в процессе коммуникации.
6. Социальные позиции и привычные паттерны поведения в процессе коммуникации
7. Социально-психологический тренинг как наиболее эффективная форма выработки навыков продуктивной и позитивной коммуникации.

##### **Задания для самостоятельной работы (выполняются обязательно):**

1. Письменно дайте определения понятиям: ассертивное поведение, аутентичность, виктимное поведение, паттерн поведения.
2. Придумать пример конфликтных ситуаций, где можно эффективно применить техники: «английского профессора», «заезженной пластинки», «внешнего согласия», «бесконечного уточнения».

## **1.2. Вопросы для самоконтроля по разделам дисциплины**

### **РАЗДЕЛ № 1 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Психология общения как отрасль социальной психологии**

1. Психология общения как отрасль социальной психологии. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
2. Время выделения психологии общения в отдельную отрасль социальной психологии. Этапы становления психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
3. Предмет изучения психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
4. Практические и теоретические задачи, которая решает психология общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
5. Практическое значение психологии в современном обществе. (ОК-1, ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)

### **РАЗДЕЛ № 2 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Общение как основная категория психологии общения, все аспекты данного психического явления**

1. Общение как предмет изучения психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
2. Функции и структура общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
3. Современные классификации видов общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
4. Классификация видов общения по средству передачи информации, чувств, переживаний. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
5. Классификация видов общения по уровню и характеру взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
6. Классификация видов общения по длительности времени взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
7. Классификация видов общения по количеству субъектов взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
8. Классификация видов общения по типу коммуникации.
9. Виды общения по средству передачи информации и чувств в процессе взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
10. Виды невербального и вербального общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
11. Классификация зон общения по Эдварду Холлу. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

12. Знание зон общения в межличностной коммуникации с целью эффективности взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
13. Барьеры общения в процессе коммуникации. Способы нейтрализации барьеров общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
14. Личностные качества, обеспечивающие снятие барьеров общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

### **РАЗДЕЛ № 3 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Межличностная коммуникация и ее особенности**

1. Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
2. Монологичная и диалогичная стратегии общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
3. Аутентичный выбор стратегии общения в зависимости от сферы общения, социальной группа, партнера общения и ситуации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
4. Социально-перцептивные эффекты общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
5. Использование социально-перцептивных эффектов общения в межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

### **РАЗДЕЛ № 4 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Психология социальных групп, коммуникация в социальных группах**

1. Современная классификация социальных групп. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
2. Социальная группа, её признаки. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
3. Структура и иерархия в малой социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
4. Аутсайдеры и принебрегаемые в социальной коммуникации. Причины, проявления. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

5. Личностные качества отвергаемых и аутсайдеров. Способы коррекции низкого статуса в группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
6. «Групповая динамика» как психологический феномен. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
7. Стадии и фазы развития коллектива. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
8. Психология лидера и роль руководителя в социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
9. Классификация стилей руководства и их характеристики. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
10. Возможности аутентичного выбора стиля руководства и лидерства. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

#### **РАЗДЕЛ № 5 – 4 курс, 7 семестр**

##### **Психологические аспекты конфликта в коммуникации разных уровней**

1. Конфликт и компоненты структуры конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
2. Динамика развития конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
3. Современная классификация конфликтов. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
4. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Классификация стратегий, (авторы: Кеннет Томас и Ральф Килман). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
5. Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту, (автор А.И. Шипилов). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
6. Выбор стратегий и тактик в конфликтной ситуации межличностного общения с целью эффективного разрешения конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

#### **РАЗДЕЛ № 6 – 4 курс, 7 семестр**

## **Ассертивное и диалогичное взаимодействие в процессе коммуникации. Практические приёмы и техники эффективной коммуникации**

1. Психические свойства и явления, влияющие на результат процесса межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
2. Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
3. Модальности имиджа и построение имиджа в профессиональном взаимодействии. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
4. Ассертивность как психическое свойство личности по А. Солтеру. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
5. Аутентичность в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
6. Виктимное поведение человека как фактор агрессивного отношения окружающих в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
7. Психологические техники и приемы погашения конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
8. Провокации оппонентов и способы реагирования. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
9. Правила слушания и правила говорения в процессе межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
10. Психологическая техника отзеркаливания в межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

### **Тестовые работы по разделам**

#### **РАЗДЕЛ № 1 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Психология общения как отрасль социальной психологии**

1. Социальная психология это
  - а) по сути, психология общения;
  - б) наука, изучающая социологию и общение между людьми и группами людей;
  - в) это отрасль психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные принадлежностью к

определенным социальным группам, а так же изучающая психологические характеристики этих групп;

d) психологическая наука.

2. Соедини стрелками отрасль науки или науку со временем ее возникновения:

Психология общения		Психология		Социальная психология	
кон. XIXв.	нач. XXв.	XXIв.	кон. XVв.	сер. XXв.	нач. XXв.

3. Подчеркни из перечисленных научных дисциплин те, которые внесли вклад в психологию:

социология, медицина, физика, химия, философия, педагогика, физиология.

4. Психология общения это

- a) психология взаимодействия людей;
- b) отрасль общей психологии межличностного общения и взаимодействия социальных групп;
- c) это отрасль социальной психологии, раскрывающая механизмы общения людей и различных социальных групп.

5. Подчеркни из перечисленных только отрасли социальной психологии:

- a) дифференциальная психология;
- b) психология семьи;
- c) патопсихология;
- d) социальная психология личности;
- e) профессиональная психология;
- f) психология общения;
- g) конфликтология;
- h) психология управления и лидерства;
- i) психология творчества;
- j) психология религии;
- k) психология масс;
- l) возрастная психология;
- m) этническая психология.

## **РАЗДЕЛ № 2 – 4 курс, 7 семестр**

**Общение как основная категория психологии общения, все аспекты данного психического явления**

1. Общение это

- a) взаимодействие, когда говорят;

- b) сложный, многоплановый процесс взаимодействия между людьми и группами с целью обмена информацией, чувствами и эмоциями, а так же с целью координации совместной деятельности и взаимопонимания;
  - c) сложный, многоплановый процесс взаимодействия между людьми и социальными группами.
2. Аффективно-коммуникативная, \_\_\_\_\_ информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная. Выше перечислены
- a) функции общения;
  - b) задачи общения;
  - c) методы общения;
  - d) стороны общения.
- Подчеркни верный ответ.
3. Предметом изучения психологии общения является
- a) люди;
  - b) социальные группы;
  - c) взаимодействие людей и социальных групп;
  - d) общение как процесс взаимодействия людей и социальных групп с целью обмена чувствами, информацией и координации действий.
4. Разделение видов общения на вербальное и невербальное происходит по принципу:
- a) уровня общения;
  - b) по количеству субъектов общения;
  - c) по использованию средств передачи информации, чувств и переживаний.
5. Впиши название описанного вида общения:  
«Взаимодействие в профессиональной сфере и направлено на решение производственных проблем и задач. Главное в этом общении достичь результата: выработать стратегию и найти решение».
- \_\_\_\_\_ общение.
6. Впиши название вида общения, где уместно высказывание истинных чувств, мыслей и зона общения до 1м
- \_\_\_\_\_ общение.
7. Напиши тип барьера общения для каждой ситуации
- a) Когда иностранец не может объяснить, что он хочет купить в магазине, общаясь на своем родном языке.  
\_\_\_\_\_ барьер
  - b) Когда в переполненном автобусе интеллигентный мужчина вежливо просит пройти к выходу, а в ответ слышит нецензурную брань.  
\_\_\_\_\_ барьер
  - c) Когда студент пропустив пары на протяжении семестра заявляет преподавателю на зачете « Ну и что что меня не было, хочу хожу, а хочу нет, не твое дело, у меня проблемы были!».  
\_\_\_\_\_ барьер
  - d) Когда жена говорит мужу о том, что надо сегодня забрать сына из детского сада и завести его на танцы, а после танцев забрать и по пути

заехать купить хлеб и молоко. Вечером оказалось, что муж забыл купить продукты, и в раздевалке после танцев была оставлена форма. В ссоре жена объясняла, что она в его ситуации ничего не забывала сделать.

\_\_\_\_\_ барьер

- е) Дагестанец прошел и встал в очередь, потом на время вышел, возвращаясь он услышал что из очереди донеслось «Здесь парень чурка стоял, вы за ним будете стоять, он сказал, что вернется скоро!».

\_\_\_\_\_ барьер

8. Отметь вид зоны, когда общаются президент и его избиратели
- а) субинтимная;
  - б) интимная;
  - в) публичная;
  - г) межличностная.
9. Впиши расстояние, на котором уместно и комфортно взаимодействие для всех субъектов общения между преподавателем и студентом на лекции?
- \_\_\_\_\_

### **РАЗДЕЛ № 3 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Межличностная коммуникация и ее особенности**

1. По концепции Н.И. Шевандрина стратегии межличностного общения разделяются на 2 основные группы:
  - а) доброжелательные и конфликтные;
  - б) сотрудничество и конкуренция;
  - в) манипулятивные и деструктивные;
  - г) диалогичные и монологичные.
2. В психологии общения изучены и классифицированы стратегии межличностного общения и стратегии поведения в конфликтах. Как вы считаете, как они между собой соотносятся?
  - а) они между собой взаимосвязаны и очень похожи;
  - б) по сути одинаковые;
  - в) они разные, стратегии общения и поведения в конфликте имеют свои особенности и характерные черты, тем не менее, взаимосвязаны;
  - г) стратегии общения и поведения в конфликте это абсолютно идентичные понятия.
3. Субъект-субъектное взаимодействие в межличностной коммуникации это
  - а) общение, когда оба партнера активны на равных, равноправное, имеющее целью взаимное познание. Диалогичное общение проявляется в стремлении к реализации целей каждого партнера;
  - б) общение при неравноправных позициях партнеров использование партнера в своих целях, воздействие на партнера по общению осуществляется скрытно для достижения своих намерений;

- с) общение при неравноправных позициях партнеров, агрессивное, навязчиво и диктаторское;
  - д) общение при неравноправных позициях партнеров, но доброжелательное.
4. Выберите и подчеркните социально-перцептивные эффекты коммуникации из перечисленных психических феноменов:  
эффект ореола позитивный; эффект восприятие; эффект первичности; эффект промежутка; эффект конца; эффект новизны; эффект стереотипизации; эффект перцепции; эффект физиогномической редукции; эффект забывания; эффект бумеранга; эффект «Полианны»; эффект «Мы» и «Они»; эффект толпы; эффект психического старения; эффект Барнума; эффект ореола негативный; эффект радости.
5. Перцепция в психологии буквально означает:
- а) интеллект;
  - б) волевая регуляция;
  - с) мотивация;
  - д) восприятие.

#### **РАЗДЕЛ № 4 – 4 курс, 7 семестр**

### **Психология социальных групп, коммуникация в социальных группах**

1. Психология социальных групп это (выбери точное определение)
- а) наука об изучении психики социальных групп;
  - б) отрасль социологии, изучающая социальные группы;
  - с) отрасль социальной психологии, изучающая механизмы и закономерности психических явлений социальных групп любого уровня;
  - д) отрасль психологии, занимающаяся социальными группами и их психическими характеристиками;
2. Социальная группа это (выбери точное определение)
- а) совокупность людей;
  - б) социум;
  - с) совокупность людей, объединенная по социальному или психологическому признаку;
  - д) люди, занятые общим делом и имеющие общие цели.
3. Перечисли признаки или факторы, определяющие совокупность людей как социальную группу:
- 
- 
- 
4. Подчеркни необходимые компоненты структуры социальной группы:
- а) иерархия членов группы;
  - б) конкуренция;

- c) система норм и правил поведения, принятых в данной группе;
  - d) лидер;
  - e) система статуса и ролей неформального характера;
  - f) зона комфорта.
5. Впиши количество людей, составляющих малую социальную группу.
- a) нижняя граница \_\_\_\_;
  - b) верхняя граница \_\_\_\_.
6. Выбери точное определение малой социальной группы:
- a) социальная общность людей с небольшим количеством человек;
  - b) совокупность;
  - c) людей, объединенная общей деятельностью, общностью целей и задач, интересами и имеющие возможность к непосредственному взаимодействию;
  - d) совокупность людей, имеющих общие интересы.
7. Социальные группы классифицируются и главным образом делятся на:
- a) нужные и неважные;
  - b) короткосуществующие и длительносуществующие;
  - c) номинальные и лабораторные;
  - d) большие и малые.
8. Как ты думаешь, явление «групповой динамики» малой социальной группы всегда включает в себя стадию распада?
- a) да, это неизбежно для любой группы;
  - b) нет;
  - c) не всегда.
9. Развитие коллектива имеет ряд стадий, как ты считаешь, возможно ли становление коллектива без стадии единоличного контроля хотя бы неформального лидера?
- a) нет, данная стадия неизбежна для коллектива;
  - b) можно обойтись и без этой стадии;
  - c) иногда это возможно.
10. Нарисуйте в форме схемы классификацию малых социальных групп и классификацию больших социальных групп.

## **РАЗДЕЛ № 5 – 4 курс, 7 семестр**

### **Психологические аспекты конфликта в коммуникации разных уровней**

1. Выбери верную дату возникновения конфликтологии как науки в отечественной психологии:
- a) XIV век;
  - b) начало XX века;
  - b) конец XVII века;
  - г) конец XX века.
2. Вычеркни лишние функции науки конфликтология:

идеалистическая; мировоззренческая; управленческая; стратегическая; прогностическая; физиологическая; познавательная; статистическая; прикладная; гуманистическая; корректирующая; развивающая.

3. Отметь, какой вид конфликта является первопричиной для всех остальных?
- а) межличностный;
  - б) группа – личность;
  - в) внутриличностный.
4. Подпиши, что является объектом, а что предметом изучения конфликтологии?
- а) конфликты в целом \_\_\_\_\_
  - б) закономерности возникновения, развития, завершения конфликтов. Принципы, способы и приемы управления ими. \_\_\_\_\_
5. В ситуации, когда человек конфликтует с другим по поводу нехватки еды на кухне это какой тип конфликта?
- а) межличностный;
  - б) группа – личность;
  - в) зооконфликт.
6. Отметь верное определение понятия конфликтология:
- а) наука о конфликтах личного и национального масштаба.
  - б) раздел социальной психологии, имеющий отношение к разрешению конфликтов.
  - в) наука о закономерностях возникновения, развития, завершения конфликтов. А так же изучающая принципы, способы и приемы их урегулирования.
  - г) наука, изучающая конфликты и возможности их конструктивного разрешения.
- 7 Подпиши к каждой ситуации тип конфликта:
- а) Великая Отечественная война  
\_\_\_\_\_
  - б) новый лев – самец, глава прайда, загрыз все потомство, предыдущего самца  
\_\_\_\_\_
  - в) директор фирмы лишил сотрудников премии  
\_\_\_\_\_
  - г) неонацисты избили группу студентов узбеков  
\_\_\_\_\_
  - д) попытка девушки уйти из жизни  
\_\_\_\_\_
  - е) ссора между мужем и женой  
\_\_\_\_\_
  - ж) разборки между подростками двух районов  
\_\_\_\_\_

- 8 Отметь слева буквой **В** – верное высказывание, а буквой **Л** – ложное:

- a) Филология и философия внесли большой вклад в теорию внутриличностного конфликта личности.
- b) Зарубежная конфликтология возникла как наука гораздо позже отечественной.
- c) Конфликты международного значения изучаются следующими науками: история, политология, конфликтология, экономика, география, военные науки, социальная психология.
- d) Основные теории о причинах развития конфликтов внесли ученые отечественной психологии.
- e) Социальный конфликт никак не связан с внутриличностным.
- f) Все конфликты делят на 2 большие группы: конфликты с участием человека и зооконфликты.
- g) Социальный конфликт это выраженное негативное переживание, вызванное внутренней борьбой структур личности.
- h) Психотравма, как правило, проходит бесследно и никак не влияет на взаимоотношения человека в социуме.
- i) Социальные группы делятся на большие, средние, малые.

#### **РАЗДЕЛ № 6 – 4 курс, 7 семестр**

#### **Ассертивное и диалогичное взаимодействие в процессе коммуникации. Практические приёмы и техники эффективной коммуникации**

1. Отзеркаливание как психический феномен общения включает в себя:
  - a) замечать даже микродвижения собеседника, его чувства, эмоции;
  - b) замечать даже микродвижения собеседника, его чувства, эмоции и отразить их, заметить, проявить;
  - c) сделать всё то, что делает собеседник как в зеркале.
2. Имидж это
  - a) красиво одетый человек;
  - b) целенаправленно сформированный образ личности, товара, предприятия с целью аттракции целевой аудитории;
  - c) элегантно одетый, уместно ситуации сформированный образ человека;
  - d) образ, создаваемый имиджмейкерами для популярных людей в политике, искусстве.
3. Явление аттракции, изучается в:
  - a) экономике;
  - b) социальной психологии;
  - c) имиджелогии;
  - d) культуре;
  - e) режиссуре;
  - f) психологии управления;
  - g) психологии общения;
  - h) маркетинге.

4. Выбери все модальности и значимые составляющие структуры имиджа личности (подчеркни нужное):  
аудиальная, запахи, кинестетическая, социальный интеллект, рефлексия, эмпатия, визуальная, обонятельная, одежда.
5. Имидж необходим личности
- a) для достижения успеха;
  - b) для эффективного общения с целевой аудиторией;
  - c) чтобы тебя уважали окружающие;
  - d) для статусности и популярности человека.
6. Отметь наиболее важные психические свойства личности в процессе коммуникации:
- a) интеллект;
  - b) креативность
  - c) ;коммуникабельность;
  - d) эмпатия;
  - e) темперамент;
  - f) рефлексия;
  - g) адекватная самооценка;
  - h) волевая регуляция;
  - i) адаптивность;
  - j) когнитивные качества;
  - k) толерантность;
  - l) умение слушать.
7. Андре Солтер в 30-ые годы XXв. разработал концепцию:
- a) коммуникативности;
  - b) конфликтности;
  - c) ассертивного поведения;
  - d) виктимного поведения.
8. Аутентичность это
- a) способность человека принимать другого и его чувств как своих собственных.
  - b) способность человека в общении сохранять свою безопасность и отчужденность.
  - c) способность человека отстаивать свою точку зрения.
  - d) способность человека в общении отказываться от различных социальных ролей, позволяя проявляться подлинным, свойственным только данной личности мыслям, эмоциям и поведению.
9. Виктимное поведение обуславливает привычный тип и паттерн поведения, какого типа?
- a) манипулятор;
  - b) агрессор;
  - c) флюгер;
  - d) жертва.
10. Психологические техники при условии «нападения» оппонента разработаны психологами с целью:

- a) уметь себя защищать;
  - b) уметь манипулировать оппонентом и выиграть конфликт;
  - c) эффективного разрешения конфликта, нейтрализация «нападения» оппонента;
  - d) перейти в «нападение» самому.
11. Какую из техник психологического самбо концепции Е.В. Сидоренко применил покупатель?
- Ситуация: продавец при просьбе сказать цену товара грубо ответила покупателю: «Слепой что ли?! Не видишь что ли, здесь все написано!
- Покупатель: «Вы знаете я действительно очень плохо вижу Назовите цену пожалуйста, я все равно ничего не увижу только отвлекать вас буду»
- Техника \_\_\_\_\_
12. Какую из техник психологического самбо концепции Е.В. Сидоренко применил заместитель?
- Ситуация:
- Руководитель отдела отчитывает зама: «Зачем ты Логинова направил в командировку, скоро годовой отчет, а он его делает лучше всех!»
- Заместитель: «Это больше не повториться».
- Руководитель: «Ты понимаешь, что ты поставил меня в трудное положение!»
- Заместитель: «Я вам обещаю, этого больше не повториться».
- Руководитель: «И вообще что за манера решать подобные вопросы без меня!»
- Заместитель: «Это больше не повториться».
- Техника \_\_\_\_\_
13. Какую из техник психологического самбо концепции Е.В. Сидоренко применил муж?
- Ситуация:
- Жена раздраженно: «И когда ты научишься завязывать галстуки подбирать цвет галстука! В самом деле, надоело!»
- Муж: «Скорей всего никогда, у меня такой стиль одеваться необычно, я рассеян немного».
- Жена раздраженно: «Но ты выглядишь нелепо!».
- Муж: «Для профессора по культурологии это даже неплохо. Мой стиль нравится студентам и я знаю, они зовут меня оригинальным чудаком. Если я начну одеваться слишком правильно, это буду уже не я.»
- Техника \_\_\_\_\_
14. Какую из техник психологического самбо концепции Е.В. Сидоренко применил коллега Б?
- Ситуация: коллеги на кафедре общаются в перерыве между лекциями.
- Коллега А: «Вы не профессионал!»
- Коллега Б: «Что для вас означает не профессионал?»
- Коллега А: «Вы не профессионал, если позволяете пропускать безнаказанно ваши лекции!»
- Коллега Б: «Что для вас означает безнаказанно?»

Коллега А: «Но ведь ваши прогульщики студенты все - таки ничего не делают!»

Коллега Б: «Что для вас означает ничего не делают? Вам интересно узнать что им надо было сделать, бы сдать экзамен?»

Коллега А: «Наверное я погорячился»

Техника \_\_\_\_\_

15. Паттерн поведения это
- а) шаблон поведенческих реакций или последовательностей стереотипических действий, мыслей, чувств;
  - б) характеристика поведения человека;
  - с) истеричное поведение человека.
16. Как вы считаете, паттерн помогает процессу коммуникации с разными людьми или мешает?
- а) помогает, конечно;
  - б) может это даже хорошо, люди уже знают, что от меня ждать;
  - с) мешает, так как ситуации разные и люди очень разные, а привычные стереотипы позволяют думать, чувствовать и поступать в узких однообразных рамках, мешает адаптивно и эффективно общаться.

#### 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При освоении дисциплины «Психология общения» учебным планом предусмотрены следующие **виды учебной работы**: семинарские занятия и самостоятельная работа обучающихся.

На **семинарских занятиях** студенты выполняют предложенные задания под контролем преподавателя. Семинарские занятия предполагают обязательную самостоятельную подготовку обучающихся к семинарам. Семинарские занятия проходят в форме учебного диалога, диспута или работы в микрогруппах, а также тренинги личностного роста. Семинарские занятия позволяют развить умение работать в коллективе, умение аргументировать свою точку зрения, формируют активную жизненную позицию, выработать и закрепить коммуникативные навыки.

**Самостоятельная работа студента** предполагает различные формы индивидуальной учебной деятельности: решение психологических задач, работу с разными типами заданий в письменной и устной форме, выполнение тестовых и тренировочных заданий, онлайн тестирование собственных психических свойств и качеств, важных в процессе самопознания и межличностного общения.

Учебный план предполагает развитие критического мышления, получение теоретических знаний в рамках психологии общения, формированию умений отбора полученной информации для профессиональной деятельности; работать в коллективе, обеспечивать его сплочение, эффективно общаться с коллегами и руководством. Самостоятельная работа помогает выработать у обучающихся умение организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. Благодаря освоению дисциплины «Психология общения» студент сможет освоить и применить на семинарских занятиях разные стили общения и руководства, найдя для себя самый целесообразный и аутентичный своей личности.

В процессе подготовки к семинарским занятиям студенты вырабатывают навык осуществлять поиск, анализ и оценку:

- информации, необходимой для эффективной коммуникации на всех уровнях общения;
- способов и приёмов успешного выхода из конфликтных ситуаций.

Студенты и на семинарских занятиях и при самостоятельной работе используют информационно-коммуникационные технологии для совершенствования учебно - профессиональной деятельности.

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 5.1. Перечень компетенций и этапы их формирования

Код	Формулировка компетенции
<b>ОК</b>	<b>Общие компетенции:</b>
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК-2	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК-3	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
ОК-4	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК-5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК-6	Работать в коллективе, обеспечивать его сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством.
ОК-7	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
ОК-8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК-9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
<b>ПК</b>	<b>Профессиональные компетенции:</b>
ПК-1.1	Проводить репетиционную работу в любительском творческом коллективе, обеспечивать исполнительскую деятельность коллектива и отдельных его участников.
ПК-2.1	Использовать знания в области психологии и педагогики, специальных дисциплин в преподавательской деятельности.
ПК-2.2	Использовать базовые теоретические знания и навыки, полученные в процессе профессиональной практики, для педагогической работы.
ПК-2.4	Пользоваться учебно-методической литературой, формировать, критически оценивать и грамотно обосновывать собственные приемы и методы преподавания.
ПК-3.1	Исполнять обязанности руководителя любительского творческого коллектива, досугового формирования (объединения) социально - культурной сферы, принимать

## **Этапы формирования компетенций**

### **Начальный этап:**

**ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК 1.1, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 3.1**

Обучающийся знает историю становления и развития как науки предмет и задачи изучения психологии общения как отрасли социальной психологии. Обучающийся знает теоретические и практические задачи психологии общения.

Обучающийся владеет основным категориальным аппаратом психологии общения. Обучающийся понимает характерные особенности структуры и содержания процесса коммуникации.

Успешное прохождение этого уровня позволяет достичь *базового уровня* сформированности компетенций.

### **Основной этап:**

**ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК 1.1, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 3.1**

Обучающийся понимает теоретические основы специфики межличностного коммуникативного процесса и коммуникации формата личность – группа. Обучающийся знает современные в классификации видов, стилей, стратегий, тактик и приемов общения и ориентируется в них. Обучающийся осознает механизмы и причины межличностных конфликтов; динамику конфликта.

Обучающийся умеет применять методы и формы поиска необходимой информации для эффективной организации учебной и будущей профессиональной деятельности.

Обучающийся способен самостоятельно решать поставленные в процессе обучения задачи, опираясь на собственные знания, полученные в процессе обучения. Обучающийся способен выбирать такие стиль, средства, приемы общения, которые бы с минимальными затратами приводили к намеченной цели взаимодействия.

Обучающийся понимает теоретические основы структуры, иерархии, групповой динамики малых социальных групп; стадии развития коллектива. Обучающийся осознает роль личности и ее влияние на коммуникацию и взаимодействие в группе.

Обучающийся знает правила активного стиля управления, общения и успешной самопрезентации в профессиональном взаимодействии.

Обучающийся владеет коммуникативными приемами воздействия на аудиторию; умеет эффективно взаимодействовать в команде.

### **Завершающий этап:**

**ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК 1.1, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4, ПК 3.1**

Обучающийся владеет базовыми понятиями психологии общения и владеет теоретической основой дисциплины «психология общения». Обучающийся владеет уже навыками и приемами диалогичного ассертивного общения; навыком выбирать необходимую дистанцию в общении, с учетом зон и барьеров межличностного общения; навыками конструктивного разрешения конфликтных ситуаций в процессе деловой коммуникации и решении профессиональных задач. Благодаря этому обучающийся способен успешно применить свои коммуникативные способности к новой социальной, образовательной или профессиональной ситуации. Обучающийся уже владеет навыком выработки у себя таких психических свойств и качеств как эмпатия, толерантность, рефлексия с целью лучшей коммуникации в социуме и успешной профессиональной самореализации. На этом этапе обучающийся умеет работать в команде и способен эффективно организовать коммуникативный процесс в качестве руководителя коллектива, учитывая все свои личностные характеристики, а также адекватно оценивая возможности и потребности каждого члена коллектива, решая профессиональные цели и задачи творческого коллектива. Обучающийся достигает **итоговых показателей** по заявленным компетенциям, т.е. осваивает весь объем необходимых знаний, умений и навыков освоение всего объема содержания дисциплины, владение всеми знаниями, умениями и навыками в сфере заявленных компетенций.

### **5.2. Показатели и критерии оценивания компетенций**

В учебном плане предусмотрена промежуточная аттестация в форме зачёта. Для определения уровня сформированности компетенций студенты:

1. проходят тестирование;
2. готовят устно ответы на 2 вопроса по выбору.

Так же обучающие должны знать и понимать термины психологии общения, которые были изучены в течение всего курса, и не испытывать затруднения в использовании их.

### **5.3. Материалы для оценки и контроля результатов обучения**

В учебном плане предусмотрена промежуточная аттестация в форме зачёта. Для успешной сдачи зачёта студенты:

1. проходят тестирование;
2. готовят устно ответы на 2 вопроса по выбору из всего перечня вопросов, обобщающие учебный материал изучаемой дисциплины. Перечень вопросов указан в разделе 5.3.1.

Необходимым условием успешной сдачи зачёта является посещение и наличие лекций, активность и устные ответы на семинарских занятиях, и выполнение самостоятельной работы к семинарам, выполненной письменно.

Так же обучающие должны знать и понимать термины психологии общения, которые были изучены в течение всего курса, и не испытывать затруднения в использовании их.

### **5.3.1. Задания и перечень вопросов для промежуточного контроля зачёта по дисциплине «психология общения»**

1. Психология общения как отрасль социальной психологии. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
2. Время выделения психологии общения в отдельную отрасль социальной психологии. Этапы становления психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
3. Предмет изучения психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
4. Практические и теоретические задачи, которая решает психология общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
5. Практическое значение психологии в современном обществе. (ОК-1, ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
6. Общение как предмет изучения психологии общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
7. Функции и структура общения. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
8. Современные классификации видов общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
9. Классификация видов общения по средству передачи информации, чувств, переживаний. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
10. Классификация видов общения по уровню и характеру взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
11. Классификация видов общения по длительности времени взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
12. Классификация видов общения по количеству субъектов взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
13. Классификация видов общения по типу коммуникации.
14. Виды общения по средству передачи информации и чувств в процессе взаимодействия. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
15. Виды невербального и вербального общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
16. Значение невербального общения в межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
17. Классификация зон общения по Эдварду Холлу. (ОК-1, ОК-2,ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
18. Классификация зон общения по Эдварду Холлу. (ОК-1,ОК-2, ,ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
19. Знание зон общения в межличностной коммуникации с целью эффективности взаимодействия. (ОК-1,ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

20. Барьеры общения в процессе коммуникации. Способы нейтрализации барьеров общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
21. Личностные качества, обеспечивающие снятие барьеров общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
22. Стратегии межличностного общения по Н.И. Шевандрину. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
23. Монологичная и диалогичная стратегии общения. Позитивные и негативные аспекты каждой стратегии. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
24. Аутентичный выбор стратегии общения в зависимости от сферы общения, социальной группы, партнера общения и ситуации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
25. Социально-перцептивные эффекты общения. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
26. Использование социально-перцептивных эффектов общения в межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
27. Современная классификация социальных групп. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
28. Социальная группа, её признаки. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
29. Структура и иерархия в малой социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
30. Аутсайдеры и принебрегаемые в социальной коммуникации. Причины, проявления. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
31. Личностные качества отвергаемых и аутсайдеров. Способы коррекции низкого статуса в группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
32. «Групповая динамика» как психологический феномен. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
33. Стадии и фазы развития коллектива. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
34. Психология лидера и роль руководителя в социальной группе. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
35. Классификация стилей руководства и их характеристики. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

36. Возможности аутентичного выбора стиля руководства и лидерства. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
37. Конфликт и компоненты структуры конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
38. Динамика развития конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
39. Современная классификация конфликтов. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-2.1, ПК-2.4)
40. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Классификация стратегий, (авторы: Кеннет Томас и Ральф Килман). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
41. Современная классификация стратегий и тактик поведения личности в конфликте по жесткости позиции и модальности отношения к оппоненту, (автор А.И. Шипилов). (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
42. Выбор стратегий и тактик в конфликтной ситуации межличностного общения с целью эффективного разрешения конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
43. Психические свойства и явления, влияющие на результат процесса межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
44. Влияние имиджа личности на процесс эффективной межличностной коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
45. Модальности имиджа и построение имиджа в профессиональном взаимодействии. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
46. Ассертивность как психическое свойство личности по А. Солтеру. Аутентичность в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
47. Виктимное поведение человека как фактор агрессивного отношения окружающих в процессе коммуникации. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
48. Психологические техники и приемы погашения конфликта. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
49. Провокации оппонентов и способы реагирования. (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)
50. Правила слушания и правила говорения в процессе межличностной коммуникации Психологическая техника отзеркаливания. (ОК-1, ОК-2,

ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4, ПК-3.1)

#### **5.4. Методические материалы по оцениванию результатов обучения**

В учебном плане предусмотрена промежуточная аттестация в форме зачёта.

##### **Процедура зачёта**

зачтено	Студент дает развёрнутый и полный устный ответ на 2 вопроса, которые студент подготовил заранее. Свободно владеет учебным материалом по данной дисциплине. Студент обладает профессиональными знаниями на уровне общения; развито критическое мышление. Дает верные ответы на уточняющие вопросы. Ответы аргументированы, логичны; доказательства обоснованы. Студент демонстрирует теоретические знания и практические навыки в области психологии общения; имеет собственные аргументированные суждения. Допустимы незначительные неточности при ответе на вопросы. Студент ориентируется в научных понятиях и представляет возможности их использования в профессиональной деятельности. Имеется достаточный запас знаний базовых понятий психологии общения. Владеет навыками ассертивного и диалогического общения. Владеет приемами конструктивного разрешения конфликтов. Студент в течение семестра посещал лекции, семинары. Выполнял самостоятельные задания.
незачтено	Студент не ориентируется в теоретическом материале, не владеет основным категориальным аппаратом психологии общения. Демонстрирует отсутствие знаний в области теории и практики. Обучающийся даёт несвязное, нелогичное изложение материала. Не имеет практических навыков решения проблем психологического характера, связанных с коммуникацией. Собственные суждения недостаточны. Студент в течение семестра не посещал лекции и семинары. Не выполнял самостоятельные задания.

## **6. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

### **6.1. Основная и дополнительная литература**

#### **Основные источники**

1. Дорошенко В.Ю. Психология и этика делового общения [Электронный ресурс] / В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: Юнити-Дана, 2015. – 415 с. – Режим доступа: [<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117118>]
2. Собольников В.В. Этика и психология делового общения: учеб. пособие для СПО / В.В. Собольников, Н.А. Костенко; под ред. В.В. Собольникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 202 с. – (Серия: Профессиональное образование).
3. Сухов А.Н. Социальная психология [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.Н. Сухов, М.Г. Гераськина, А.М. Лафуткин, А.В. Чечкова. - 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 615 с. – Режим доступа: [<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118148>]
4. Шеламова Г.М. Этикет делового общения: учеб. пособие для студ. учреждений нач. проф. образования/ Г.М. Шеламова. – 6-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 192 с.

#### **Дополнительные источники**

1. Ассертивность и решение конфликтов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [<http://www.zubstom.ru/docs/index-8354.html?page=2>]
2. Ермакова Ж.А. Лидерство как социально-психологический феномен [Электронный ресурс] / Ж.А. Ермакова. - Режим доступа [<http://www.psyworld.ru/students/texts/liderstvo.html>]
3. Психология социальных групп [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [<https://siblec.ru/obshchestvennye-nauki/sotsialnaya-psikhologiya/2-psikhologiya-sotsialnykh-grupp>]
4. Эксакусто Т.В. Основы психологии малых групп и управления коллективом [Электронный ресурс] / Т.В. Эксакусто; Министерство образования и науки РФ, Южный федеральный университет, Инженерно-технологическая академия. – Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 210 с. : схем., ил. – Режим доступа: [<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493037>]

## **Список справочно-библиографических, периодических и официальных изданий**

### **Справочно-библиографические издания**

1. Биология [Текст]: энциклопедия для детей, Т. 2 / гл. ред. М. Д. Аксёнова. – М.: Аванта +, 2002. – 704 с.: ил.
2. Российский гуманитарный энциклопедический словарь [Текст]: в 3 т., Т. 1: А – Ж / гл. ред. А. И. Павлова. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 688 с.: ил.
3. Российский гуманитарный энциклопедический словарь [Текст]: в 3 т., Т. 2: З – П / гл. ред. П. А. Клубков. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 719 с.: ил.
4. Российский гуманитарный энциклопедический словарь [Текст]: в 3 т., Т. 3: П – Я / гл. ред. П. А. Клубков. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 704 с.: ил.
5. Человек. Архитектура души. Психология личности. Мир взаимоотношений. Психотерапия [Текст]: энциклопедия для детей, Т.18. Ч. 2 / гл. ред. В. А. Володин. – М.: Аванта +, 2002. – 640 с.: ил.
6. Человек. Происхождение и природа человека. Как работает тело. Искусство быть здоровым [Текст]: энциклопедия для детей, Т.18. Ч. 1 / гл. ред. В. А. Володин. – М.: Аванта +, 2002. – 464 с.: ил.

### **Периодические издания**

1. Вестник Московского государственного университета культуры и искусств
2. Народное творчество
3. Современная драматургия
4. Сценарии и репертуар
5. Музыка в школе

**Официальные издания**, содержащие материалы нормативного и директивного характера, связанные со сферой культуры, доступны в профессиональной базе данных ЭС «Культура».

### **6.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

В соответствии с лицензионными нормативами обеспечения библиотечно-информационными ресурсами библиотека организует индивидуальный неограниченный доступ из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет, к учебным материалам Электронно-библиотечных систем (ЭБС):

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». Издательство: ООО «НексМедиа». Принадлежность сторонняя. [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru). Количество ключей (пользователей): 100% on-line. Характеристики библиотечного фонда, доступ к которому предоставляется договором: доступ к базовой части ЭБС.
2. ЭБС «Лань». Издательство: ООО «Лань». Принадлежность сторонняя. [www.elanbook.com](http://www.elanbook.com). Количество ключей (пользователей): 100%

on-line. Характеристики библиотечного фонда, доступ к которому предоставляется договором: доступ к базовой части ЭБС.

3. БД Электронная Система «Культура». База Данных Электронная Система «Культура». Принадлежность сторонняя. <http://www.e-mcfr.ru>.

4. Web ИРБИС Хабаровский государственный институт искусств и культуры (электронный каталог). Международная ассоциация пользователей и разработчиков электронных библиотек и новых информационных технологий (ассоциация ЭБНИТ). Принадлежность сторонняя. <http://irbis.hgiik.ru>.

5. eLIBRARY.ru – Научная электронная библиотека. ООО Научная электронная библиотека. Принадлежность сторонняя. <http://www.e-mcfr.ru>. Лицензионное соглашение № 13863 от 03.10.2013 г. – бессрочно.

6. Электронно-библиотечная система ФГБОУ ВО «ХГИК». ФГБОУ ВО «ХГИК». Принадлежность собственная. Локальный доступ. <http://carta.hgiik.ru>, Приказ по Институту № 213-об от 07.10.2013 г.

7. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Электронная библиотека. ФГАУ ГНИИ ИТТ «Информика», Министерство образования и науки РФ. Принадлежность сторонняя. Свободный доступ. <http://window.edu.ru>

8. Единая коллекция Цифровых Образовательных Ресурсов. ФГАУ ГНИИ ИТТ «Информика». Принадлежность сторонняя. Свободный доступ. <http://school-collection.edu.ru>

9. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов, ФГАУ ГНИИ ИТТ «Информика». Принадлежность сторонняя. Свободный доступ. <http://fcior.edu.ru>

### **6.3. Информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Программно-информационное обеспечение учебного процесса соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Для проведения занятий практического типа, зачёта, консультации и экзамена используется следующее программное обеспечение:

1. лицензионное проприетарное программное обеспечение:
  - Microsoft Windows
  - Microsoft Office (в состав пакета входят: Word, Excel, PowerPoint, FrontPage, Access)
  - Adobe Creative Suite 6 Master Collection (в состав пакета входят: Photoshop CS6 Extended, Illustrator CS6, InDesign CS6, Acrobat X Pro, Dreamweaver CS6, Flash Professional CS6, Flash Builder 4.6 Premium Edition, Dreamweaver CS6, Fireworks CS6, Adobe Premiere Pro CS6, After Effects CS6, Adobe Audition CS6, SpeedGrade CS6, Prelude CS6, Encore CS6, Bridge CS6, Media Encoder CS6);
2. свободно распространяемое программное обеспечение:

- набор офисных программ Libre Office
- аудиопроигрыватель AIMP
- видеопроигрыватель Windows Media Classic
- интернет-браузер Chrome.

Для самостоятельной подготовки студентов к занятиям по дисциплине требуется обращение к программному обеспечению Microsoft Windows, Microsoft Office, в том числе для подготовки мультимедийных презентаций по темам практических занятий в программе PowerPoint. Для создания конечных не редактируемых версий документа рекомендуется использовать Acrobat X Pro, входящий в состав пакета Adobe Creative Suite 6 Master Collection.

На всех компьютерах в институте установлено лицензионное антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security. Необходимым условием информационной безопасности института является обязательная проверка на наличие вирусов внешних носителей перед их использованием с помощью Kaspersky Endpoint Security.

Перечисленное программное обеспечение обновляется по мере выхода новых версий программ в рамках соответствующих лицензий и соглашений.

#### **6.4. Материально-техническая база**

Материально-техническая база реализуемой дисциплины соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Для проведения занятий лекционного типа, семинарских занятий, промежуточной аттестации в учебном процессе используется специализированная учебная аудитория:

- кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин. Учебный класс для групповых теоретических и практических занятий, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория № 317), оборудованный специализированной мебелью на 40 посадочных мест (столы письменные, стулья, рабочее место преподавателя, кафедра, доска настенная, аудиторная). Демонстрационное оборудование (мультимедийный презентационный комплекс в составе проектора, экрана, активной акустической системы, персонального компьютера). Учебно-наглядные пособия в печатном и электронном виде.

- учебный класс для групповых теоретических и практических занятий консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория № 315), оборудованный специализированной мебелью на 50 посадочных мест (столы письменные, стулья, рабочее место преподавателя, кафедра, доска настенная, аудиторная). Демонстрационное оборудование (мультимедийный презентационный комплекс в составе проектора, экрана, активной акустической системы, персонального компьютера). Учебно-наглядные пособия в печатном и электронном виде.

- кабинет психологии. Учебный класс для консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория № 204), оборудованный

специализированной мебелью на 5 посадочных мест (стол, стулья, книжный шкаф), научно-методической литературой по психологическим дисциплинам, и диагностическим и наглядно-методическим материалом по практической психологии (арттерапия, песочная терапия, игровая терапия и т.п.). Аудиомагнитофон, набор аудиодисков с релаксационной музыкой.

Для самостоятельной работы студентов предназначены:

- 209 аудитория (читальный зал библиотеки), оборудованный специализированной мебелью на 25 посадочных мест (столы, стулья, книжные шкафы), телевизором, книжным и документальным фондом, персональными компьютерами (9 шт.) с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза. При необходимости в учебном процессе используются комплекты переносных демонстрационных комплексов (ноутбук, проектор, экран).

При необходимости в учебном процессе используются комплекты переносных демонстрационных комплексов (ноутбук, проектор, экран).

Все компьютеры Института объединены в локальную сеть, с каждого из них возможен выход в глобальную сеть Интернет. Институт использует выделенный канал со скоростью 10 Мб/с. Для студентов имеется возможность выхода в сеть Интернет с мобильных устройств посредством сети WiFi, которая установлена в читальном зале Института.

## **7. ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА**

Воспитание обучающихся при освоении ими основных профессиональных образовательных программ (далее – ОПОП) осуществляется на основе рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы, включаемых в ОПОП.

Цель воспитательной работы – создание условий для активной жизнедеятельности обучающихся, их гражданского самоопределения, профессионального становления и индивидуально-личностной самореализации в созидательной деятельности для удовлетворения потребностей в нравственном, культурном, интеллектуальном, социальном и профессиональном развитии.

Задачи воспитательной работы: развитие мировоззрения и актуализация системы базовых ценностей личности, приобщение к общечеловеческим нормам морали, национальным устоям и академическим традициям; воспитание уважения к закону, нормам коллективной жизни, развитие гражданской и социальной ответственности; воспитание положительного отношения к труду, формирование культуры и этики профессионального общения; формирование личностных качеств, необходимых для эффективной профессиональной деятельности; воспитание внутренней потребности личности в здоровом образе жизни, ответственного отношения к природной и социокультурной среде; повышение уровня культуры безопасного поведения.

Особенности и традиции Института обуславливают следующие основные направления воспитательной работы: патриотическое, гражданское, духовно-нравственное, культурно-творческое, научно-образовательное, профессионально-трудовое, волонтерское (добровольческое), экологическое, физическое. Виды деятельности обучающихся в воспитательной системе образовательной организации: проектная деятельность (как коллективное творческое дело), волонтерская деятельность, учебно-исследовательская и научно-исследовательская деятельность, досуговая, творческая и социально-культурная деятельность и др.

Воспитательный потенциал учебно-исследовательской и научно-исследовательской деятельности реализуется в процессе развития исследовательской компетентности обучающихся на протяжении всего срока их обучения в Институте. Результаты студенческой научно-исследовательской деятельности проходят апробацию в рамках научных и научно-практических конференций различного уровня, в т.ч. конференций, организованных Институте.

Социально-культурная и творческая деятельность обучающихся реализуется при организации и проведении значимых событий и мероприятий гражданско-патриотической, научно-исследовательской, социокультурной и физкультурно-спортивной направленности. Виды творческой деятельности обучающихся в Институте: музыкальное творчество, хореографическое творчество, театральное творчество, научное творчество, медиапроекты и др.

Волонтерская деятельность обучающихся – широкий круг направлений созидательной деятельности, включающий различные формы гражданского участия. По инициативе обучающихся и при их активном участии в Институте осуществляет свою деятельность добровольческий отряд «Мы».

Реализацию Рабочей программы воспитания помогает обеспечивать взаимодействие с различными социальными институтами, субъектами воспитания. Особое значение для воспитательного процесса имеет организация практической деятельности обучающихся с целью развития профессиональных компетенций в условиях Института и профильных учреждений и организаций.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В процессе изучения дисциплины и осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья применяются адаптированные формы обучения с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей.

Обучение лиц с ограниченными возможностями и инвалидов организуется как совместно с другими обучающимися на лекционных и

практических занятиях, так и по индивидуальному учебному плану. Во время приемной кампании, а также во время сдачи различных форм промежуточной и государственной итоговой аттестации в Институте созданы необходимые условия для оказания технической помощи инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья (при необходимости может быть допущено присутствие в аудитории ассистентов, сопровождающих лиц, собаки-поводыря и т.п.).

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, при необходимости, могут быть обеспечены электронными и печатными образовательными ресурсами с учетом их индивидуальных потребностей. Для реализации доступной среды при необходимости в учебном процессе могут быть задействованы документ-камера для увеличения текстовых фрагментов и изображений (для лиц с нарушениями зрения) и переносная индукционная система для слабослышащих «Исток» А2 со встроенным плеером – звуковым информатором.

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» предоставляет обучающимся с ОВЗ (по зрению) ряд возможностей для обеспечения эффективности процесса обучения. При чтении масштаб страницы сайта можно увеличить с помощью специального значка на главной странице. Можно использовать полноэкранный режим отображения книги или включить озвучивание непосредственно с сайта при помощи программ экранного доступа (например, Jaws , «Balabolka»). Скачиваемые фрагменты в формате pdf, имеющие высокое качество, могут использоваться тифлопрограммами для голосового озвучивания текстов, могут быть загружены в тифлоплееры, а также скопированы на любое устройство для комфортного чтения.

Сервис ЭБС «Цитатник» помогает пользователю извлечь цитату и автоматически формирует корректную библиографическую ссылку, что особенно актуально для лиц с ограниченными возможностями и облегчает процесс написания курсовой или выпускной квалификационной работы.

Для подготовки к занятиям обучающиеся с ОВЗ (по зрению) могут использовать мобильное приложение ЭБС «Лань», предназначенное для озвучивания текста книги. Режим доступа: электронный, приложение скачивается обучающимся самостоятельно с сайта [e.lanbook.ru](http://e.lanbook.ru), необходимое условие: быть зарегистрированным в ЭБС «Лань». Используется свободно распространяемая программа экранного доступа Nvda.

Подробнее об организации доступной среды см. соответствующий раздел основной профессиональной образовательной программы.