

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 10.09.2026 22:54:08
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4

к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.24 «Психология общения и переговоров»

(индекс и наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

37.03.01 Психология

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Психология управления

(наименование образовательной программы)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора 2026

Санкт-Петербург

Автор(ы)–составитель(и):

Коновалова М.А., к.пс.н., доцент кафедры социальных технологий

Заведующий кафедрой:

Заведующий кафедрой социальных технологий: доктор политических наук, доцент, профессор кафедры социальных технологий И.А. Ветренко.

Б1.О.24 «Психология общения и переговоров» одобрена на заседании кафедры социальных технологий.

Протокол №6 от «23» марта 2026г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы.
3. Содержание и структура дисциплины.
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания.
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам.
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине.
7. Методические материалы по освоению дисциплины.
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.О.24 «Психология общения и переговоров» обеспечивает формирование у обучающихся следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии) **	Код компетенции**	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК ОС-4	Способен осуществлять коммуникацию в том числе деловую, в устной и письменной формах на государственном и иностранном (ых) языках	УК ОС-4.3.	Соблюдает требования к языку и форме общения, в том числе делового, в зависимости от коммуникативной задачи, решаемой на русском или иностранном языке	УК ОС-4.3. 3-1. Знает правила построения и оформления текстов документов и устных публичных выступлений УК ОС-4.3. У-1 Умеет осуществлять отбор вариантов в соответствии с жанром речи и ситуацией коммуникации;
	ОПК-8	Способен выполнять свои профессиональные функции в организациях разного типа, осознанно соблюдая организационные политики и процедуры	ОПК-8.2.	Применяет алгоритмы профессиональной деятельности в академической, практической или прикладных отраслях психологии, соблюдая организационные политики и процедуры	ОПК -8.2. 3-1. Знает социокультурные нормы бытового и делового общения, а также правила речевого этикета, позволяющие специалисту эффективно использовать иностранный язык как средство общения и ведения переговоров в современном поликультурном мире. ОПК -8.2. У-1 Умеет действовать в организациях различного типа с соблюдением организационной политики и процедур.

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы.

Объем дисциплины

Объем дисциплины и виды учебной работы.

Общая объем дисциплины: 3,00 з.е., 108 ак. час., 81 астр. час.

Объем академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем 36 ак. час. на практические занятия 36 ак. часа на контроль.

43 ак. час. на самостоятельную работу обучающихся.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Настоящая рабочая программа дает ориентировочную основу по всем темам курса «Психология общения и переговоров» в достаточно высокой степени детализации.

«Психология общения переговоров» входит в состав дисциплин обязательного изучения 37.03.01 – «Психология» с присвоением квалификации (степени) – бакалавр психологии. Программа учебной дисциплины реализуется на основе требований компетентностно-ориентированного учебного плана и ориентирована на приобретение студентами ряда базовых общепрофессиональных знаний, умений и навыков.

Актуальность данного курса для будущих специалистов в области практической психологии по направлению 37.03.01 - «Психология» заключается в самой специфике профессиональной деятельности, предполагающей не просто тесное взаимодействие с клиентом в процессе общения, но, главное, формирование коммуникативных способностей и социально-значимых качеств личности, способствующих эффективному общению с окружающими людьми, проведению деловых переговоров с представителями различных организаций. Выполнение данных практических задач возможно только при свободном владении теоретическими основами научных знаний о феномене общения во всей полноте его своеобразия как социально - психологического явления, а также наличие навыков использования технологий переговорного процесса. Детальное рассмотрение общения как процесса психологической деятельности позволит, по нашему мнению, будущим специалистам свободно в нем ориентироваться и управлять его динамикой. Рассмотрение методологических вопросов проведения переговоров, познакомит слушателей с новыми подходами и приемами в изучении эффективного делового общения.

Студент, обучающийся по данной дисциплине, должен иметь знания, умения, навыки и компетенции, соответствующие полному среднему образованию. Программа дисциплины строится на основе межпредметных связей и базируется на знаниях полученных в ходе освоения таких дисциплин как: «Общая психология», «Социальная психология», «Психология личности», «Основы теории коммуникации», «Тренинг формирования управленческих компетенций». Также знания, полученные в ходе освоения данной дисциплины, являются основой для изучения следующих дисциплин: «Консультативная психология», «Этнопсихология», «Психология медиации», «Психология конфликта». Теоретические знания, полученные на лекциях и

семинарских занятиях, студенты имеют возможность закрепить в процессе учебных тренингов.

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ)

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

п/п	№	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
				Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
				Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
				Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк	Контроль	СРкр		СРэк	СР
				Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1		Общение как предмет социально-психологического исследования.	6	4			2							4	УО, Д	
Тема 2		Структура общения. Виды и средства общения.	6	4			2							4	УО, Д	
Тема 3		Процесс и функции межличностного и делового общения.	6	4			2							4	УО, Д	
Тема 4		Перцептивная сторона межличностного и делового общения.	4	4			2							2	УО, Д	
Тема 5		Самоподача и взаимопознание субъектов взаимодействия в	6	4			4							2	РИ	

	процессе межличностного и делового общения.													
Тема 6	Коммуникация как процесс обмена информацией в процессе общения. Социально-психологическая технология ведения диалога.	6				4						2		УО, Д
Тема 7	Психологические аспекты публичного выступления.	8				4						4		УО, РИ
Тема 8	Переговоры как одна из форм деловой коммуникации. Стратегии и тактики ведения переговоров	10				6						4		Д, Т
Тема 9	Стратегии и тактики ведения переговоров.	10				6						4		УО, Д
Тема 10	Посредничество в переговорном процессе.	8				4						4		Д, Т
Промежуточная аттестация		29						2	9		18	1		Экзамен
Итого		108	2			36		2	9		8	1	43	

Используемые сокращения:

Л – лекции, занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

УО - устный опрос; РИ – ролевая игра; Д – доклад; Т – тестирование

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Общение как предмет социально-психологического исследования. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Проблема общения в психологических исследованиях, общение как междисциплинарная проблема. Историческая ретроспектива подходов к определению общения как психологического явления и процесса. Единство общения и деятельности. Общение и коммуникация. Общение и отражение. Структура общения. Роль общения в психическом развитии человека в фило- и онтогенезе. Общение людей в XXI веке. Синдром дискоммуникации.

Основные понятия и термины: госпитализм, деятельность, дефицит общения, дискоммуникация, коммуникация, неклиническая депрессия, общение, онтогенез, отношение, отражение, филогенез.

Тема 2. Структура общения. Виды и средства общения. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Критерии классификации видов общения: по содержанию, по форме контактирования, по уровню, по степени взаимосоответствия, по результатам... Виды общения в зависимости от количества участников: автокоммуникация, межличностное общение, личностно-групповое общение, межгрупповое общение. Классификация видов общения в зависимости от целей коммуникатора: познавательное, убеждающее, экспрессивное, суггестивное, ритуальное.

Средства общения (вербальные, невербальные). Общая характеристика вербальных и невербальных средств общения.

Соотношение понятий общение и коммуникация. Речь – важнейшее коммуникативное средство общения. Информационная, эмоционально-выразительная и регулятивная функции речи. Основные виды речевой деятельности: говорение, написание текстов, слушание, чтение. Речевые явления: литературный язык, разговорный язык, территориальный и социальные диалекты, жаргоны /слэнг, аргос/. Психолингвистика и психосемантика.

Использование невербальных систем в коммуникации /подход НЛП/.

Основные понятия и термины: автокоммуникация, вербальное общение, декодирование, интенция, кин, коммуникатор, невербальное общение, ольфакторная система общения, паралингвистическая система, проксемика, реципиент, речь, суггестия, тактильная система общения, тезаурус, экстралингвистическая система.

Тема 3. Процесс и функции межличностного и делового общения. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Общение как процесс субъект-субъектной деятельности: модель сознания субъекта коммуникации, структура субъективного опыта. Социальные, социально-психологические и всеобщие функции общения как формы человеческой деятельности (по Г.М. Андреевой, В.Н. Панферову, Б.Ф. Ломову). Определение понятия «социальная перцепция» в общей и социальной психологии. Основные направления исследования социальной перцепции. Генезис социальной перцепции.

Общение как взаимодействие собеседников друг с другом. Различные подходы к проблеме интеракций в современной психологии. Ролевое общение. Виды ролей. Ролевой «веер» личности. Методы развития ролевого репертуара личности.

Транзакционный анализ общения и взаимодействия. Эго-состояния /Родитель-Ребенок-Взрослый/. Влияние ролевых позиций на общение.

Стадии общения (по Б.Ф. Ломову, В.Н. Панферову).

Основные понятия и термины: активизация, вербализация, вербальная кин, коммуникация, интеракция, интерактивная функция общения, параллельные транзакции, пересекающиеся транзакции, скрытые транзакции, перцепция социальная, транзакционный анализ, фонема, эго-состояние.

Тема 4. Перцептивная сторона межличностного и делового общения. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Закономерности формирования первого впечатления. Влияние личностных особенностей, психического состояния и деловой привлекательности человека-объекта на первичное восприятие. Механизмы восприятия: стереотипизация, идентификация, эмпатия, социально-психологическая рефлексия, каузальная атрибуция. Основные виды стереотипов, проявляющиеся в общении (эффект "ореола"): ошибки превосходства, привлекательности, отношения.

Основные понятия и термины: атрибуция, идентификация, идентификация межличностная, каузальная атрибуция, социально-психологическая рефлексия, стереотип социальный, фактор отношения к нам, фактор превосходства, фактор привлекательности, эффект ореола.

Тема 5. Самоподача и взаимопознание субъектов взаимодействия в процессе межличностного и делового общения. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Самоподача - стадия проявления себя для партнера. Способы включения субъекта общения в поле внимания партнера: демонстрация эмоционально-эстетической, психологической, деловой привлекательности и готовности удовлетворить социально-психологические потребности партнера. Самоподача превосходства, отношения, актуального состояния, причин поведения.

Взаимопознание - стадия проявления встречной заинтересованности, проверка правильности первичного впечатления, коррекция способов, тактики и стратегии общения, определение границ допустимых взаимоотношений, уточнение "Я - концепции". Регуляция эмоциональных состояний и установок партнера по общению. Роль сенсорно-перцептивной организации личности на взаимодействие партнеров по общению (технология НЛП).

Основные понятия и термины: ошибка отношения к нам, ошибка превосходства, ошибка привлекательности, самоподача.

Тема 6. Коммуникация как процесс обмена информацией в процессе общения. Социально-психологическая технология ведения диалога. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Коммуникация - стадия обмена знаниями, мыслями и чувствами.

Законы взаимовлияния в процессе коммуникации (подражание, внушение, заражение). Понятие о психологических механизмах влияния в процессе общения и взаимодействия людей. Исследования Р. Чалдини, посвященные механизмам влияния в межличностном взаимодействии. Стереотипное мышление как основа для возможного воздействия влияния других людей. Наиболее сильные механизмы влияния, такие как «взаимный обмен», «обязательство и последовательность», «социальное

доказательство», «благорасположение», «авторитет», «дефицит». Использование механизмов влияния в бизнесе, торговле и других социальных сферах.

Барьеры общения и способы их преодоления: избегание, авторитет и непонимание. Причины возникновения барьеров в общении. Теория Б.Ф.Поршнева о барьерах контрсуггестии. Виды контрсуггестии в общении. Пути преодоления барьеров в общении. Развитие критического мышления и возможные защиты от нежелательного влияния со стороны собеседников.

Социально-психологическая технология ведения диалога. Эффективные приемы аргументации. Техники слушания и обратной связи.

Основные понятия и термины: аргументация, внушение, вытеснение, барьер авторитета, барьер избегания, барьер непонимания, заражение, контрсуггестия, нерелективное слушание, подражание, правило рамки, правило цепи, рационализация, релективное слушание, суггестия, убеждение.

Тема 7. Психологические аспекты публичного выступления. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Публичное выступление как форма общения. Виды публичных выступлений. Этапы публичного выступления. Подготовка публичного выступления. Самонастройка. Захват аудитории. Удержание внимания и оказание влияния. Диалог с аудиторией. Взаимодействие с оппонентами. Завершение выступления.

Основные понятия и термины: публичное выступление.

Тема 8. Переговоры как одна из форм деловой коммуникации. Стратегии и тактики ведения переговоров. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Историческая ретроспектива формирования технологического подхода к решению проблемных ситуаций и исследований переговорного процесса (взгляды Ф. Каллере, Феличе, В. Мастенбрука, Р. Фишера, У. Юри, М.М. Лебедевой, А.А. Мурашева, О. Эрнста, Е.А. Климова, Н.И. Козлова). Психологическая феноменология переговоров. Модели переговорного процесса (личностный, технологический и процессуальный подходы).

Структура и основные понятия переговорного процесса: взаимозависимость, позиции, интересы, предложения, силовой баланс, соглашения, легитимность.

Функции переговоров (информационная, регулятивная, контролирующая, координирующая, коммуникативная).

Классификации переговоров по особенностям взаимодействия и содержанию деятельности на переговорах; по поведенческим потерям и эмоциональному реагированию; по способам оперирования межличностными отношениями; по соотношению власти и силы на переговорах.

Основные понятия и термины: взаимозависимость, позиции, интересы, предложения, силовой баланс, соглашения, легитимность.

Тема 9. Стратегии и тактики ведения переговоров. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Основные переговорные стратегии: ультимативная, конкурентная, партнерская, имитационная, обструкционная, смешанная, неопределенная. Типология стилей ведения переговоров У. Мастенбрука: этический, аналитико-агрессивный, общительный, гибко-агрессивный.

Тактики ведения переговоров. Три подхода к переговорам: жесткий, мягкий и принципиальный. Принципиальные переговоры, базовые положения принципиальных

переговоров.

Деятельностная модель переговоров У. Мاستенбрука. Пять видов деятельности в переговорном процессе: достижение должных результатов; оказание воздействия на силовой баланс; создание конструктивной обстановки; применение гибкой тактики. Дилеммы переговорного процесса: уступчивость – неподатливость; покорность-доминирование; дружелюбие-враждебность; разворачивание-уклонение. Манипуляции в переговорах. Особенности ведения международных переговоров.

Основные понятия и термины: этический стиль ведения переговоров, аналитико-агрессивный стиль ведения переговоров, общительный стиль ведения переговоров, гибко-агрессивный стиль ведения переговоров.

Тема 10. Посредничество в переговорном процессе. УК ОС-4.3, ОПК-8.2.

Введение в понятие посредничество (медиация). Задачи и функции медиатора в переговорах. Формы участия третьей стороны в переговорах: третейский суд, согласительная процедура, челночная дипломатия, посредничество, неформальное содействие, экспертная оценка проблемы, подготовка к переговорам. Принципы медиации. Факторы риска и техники безопасности медиатора.

Медиация как переговоры: вступительная процедура, презентация сторон, совместная дискуссия, кокусы, формирование повестки переговоров, выработка предложений, подготовка соглашения, выход из медиации. Учет медиатором особенностей сторон переговорного процесса: мотивированности, стилей и стратегий ведения переговоров. Тактики работы с сопротивлением сторон переговоров.

Основные понятия и термины: третейский суд, согласительная процедура, челночная дипломатия, посредничество, неформальное содействие, экспертная оценка проблемы, кокус, медиация.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.О.24 «Психология общения и переговоров» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один

или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы)	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

		выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).	
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ	Ответ считается верным: 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа

			(наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.
--	--	--	--

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

УО - устный опрос; РИ- ролевые игры; Д – доклад; Т – тестирование

Тема 1. Общение как предмет социально-психологического исследования.

Вопросы устного опроса

1. Обоснуйте ведущую роль общения в социально-психологическом развитии человека.
2. Дайте характеристику основным подходам к анализу соотношения категорий «деятельность» и «общение».
3. Проведите анализ видеоиллюстраций к классификации видов общения в зависимости от целей коммуникатора: познавательному, убеждающему, экспрессивному, суггестивному, ритуальному.
4. Проведите анализ примеров иллюстрирующих роль невербальных компонентов коммуникации в процессе общения.

5. Проведите письменный анализ диалога с обоснованием ролевых позиций его участников.

Темы для докладов

1. Проблема общения в психологических исследованиях. Определение общения как психологического явления и процесса.
2. Соотношение понятий: общение и деятельность; общение и коммуникация; общение и отражение.
3. Роль общения в онтогенезе.

Тема 2. Структура общения. Виды и средства общения.

Вопросы устного опроса

1. Приведите три эксперимента выявляющие эффекты «социальной перцепции».
2. На основе жизненного опыта или художественной литературы приведите примеры иллюстрирующих механизмы восприятия.
3. Опишите влияние сенсорно-перцептивной организации личности на особенности взаимодействие партнеров по общению.
4. Приведите опыт применения способов преодоления барьеров общения.
5. Провести психологический анализ ситуации неэффективного общения:
 - a. подобрать и кратко описать ситуацию неэффективного общения;
 - b. определить тип общения анализируемой ситуации;
 - c. определить вид общения анализируемой ситуации;
 - d. определить уровня общения анализируемой ситуации;
 - e. определение стиль неэффективного общения анализируемой ситуации;
 - f. провести анализ основных проблем общения в анализируемой ситуации;
 - g. составить рекомендации.

Темы для докладов

1. Филогенез общения и его роль в развитии человека как социального субъекта.
2. Структура общения: компоненты общения.
3. подходы к классификации видов общения.
4. Вербальные средства общения.

Тема 3. Процесс и функции межличностного и делового общения.

Вопросы устного опроса

6. Провести психологический анализ ситуации неэффективного **делового** общения
 - a. подобрать и кратко описать ситуацию неэффективного общения;
 - b. определить тип общения анализируемой ситуации;
 - c. определить вид общения анализируемой ситуации;
 - d. определить уровня общения анализируемой ситуации;
 - e. определение стиль неэффективного общения анализируемой ситуации;
 - f. провести анализ основных проблем общения в анализируемой ситуации;
 - g. составить рекомендации.
7. Мясищев, Б.Г. Ананьева и А. А. Бодалева легли в основу современных представлений об общении как психологического явления и процесса?
8. Какое соотношение между понятиями «общение» и «коммуникация»?
9. В чем заключено единство и различия процессов общения и деятельности?

10. В каком возрасте у детей появляется внеситуативное интимно-личностное общение?

Темы для докладов

1. Общение как процесс субъект-субъектной деятельности: модель сознания субъекта коммуникации, структура субъективного опыта.
2. Социальные, социально-психологические и всеобщие функции общения как формы человеческой деятельности (по Г.М. Андреевой, В.Н. Панферову, Б.Ф. Ломову).
3. Определение понятия «социальная перцепция» в общей и социальной психологии. Основные направления исследования социальной перцепции. Генезис социальной перцепции.

Тема 4. Перцептивная сторона межличностного и делового общения.

Вопросы устного опроса

1. Из каких элементов состоит структура общения?
2. Как проявляется «синдром дискommunikации» в общении современных людей?
3. Какие функции общения выделяет Б.Ф. Ломов?
4. В чем состоит психологическое содержание стадий общения выделенных В.Н. Панферовым?
5. Какие виды транзакций можно наблюдать в процессе межличностного и делового общения?

Темы для докладов

1. Закономерности формирования первого впечатления. Влияние личностных особенностей, психического состояния и деловой привлекательности человека-объекта на первичное восприятие.
2. Механизмы восприятия: стереотипизация, идентификация, эмпатия, социально-психологическая рефлексия, каузальная атрибуция.
3. Основные виды стереотипов, проявляющиеся в общении (эффект "ореола"): ошибки превосходства, привлекательности, отношения.

Тема 5. Самоподача и взаимопознание субъектов взаимодействия в процессе межличностного и делового общения.

Ролевая игра № 1. «Подчеркивание значимости».

Необходимое время: 60 минут. Материалы не требуются.

В этом упражнении участникам предлагается выявить в других людях качества, вызывающие восхищение, уважение или симпатию. Упражнение выполняется в кругу с мячом или письменно. Ведущий просит участников выбрать тех людей, с которыми он менее знаком, для того чтобы усложнить себе задачу. Упражнение начинается с того, что кто-то, обращаясь к своему коллеге, говорит: «Таня, мне в тебе нравится...» и называет то личностное качество, которое он отметил. Например: «У меня вызывает уважение твоя независимость!»; «Мне очень нравится в тебе объективность, способность не давать оценок»; «Интонация твоего голоса завораживает». Таня, в свою очередь, должна назвать то чувство, которое возникло у нее в ответ на эти слова.

Таким образом, в этом упражнении происходит одновременно и отработка техники вербализации своего эмоционального состояния. Надо отметить, что эта часть упражнения проходит труднее всего, поскольку большинство участников при вербализации обращаются только к двум эмоциональным состояниям: «Мне приятно» или «Мне очень приятно». Видимо,

это связано с тем, что дифференциация и осознание чувств в реальной жизни у нас происходит крайне редко. Этот навык не отработан не только у наших потенциальных клиентов, но и у психологов. Хотя известно, что только тот, кто понимает себя, может разобраться и в чувствах партнера.

В процессе данного упражнения у большинства участников происходит понимание этой проблемы.

После того как чувство или эмоция вербализованы, упражнение продолжает кто-либо другой из участников. И так до тех пор, пока каждый не выскажется.

Ролевая игра № 2. «Дискуссия».

Дискуссия. Целью является развитие различных навыков, то есть эта игра-дискуссия научит участников определять стили поведения людей, а также какой именно стиль общения нужно использовать для успешного и эффективного сотрудничества, принятия решений.

Количество участников может быть не более 20-ти человек.

Время также ограничено, вам хватит 60 минут.

Ход занятия: из всей группы выбирается пять участников, те, кто не задействованы в игре, садятся в круг, а участники садятся в центр этого круга.

Участники получают заранее подготовленные карточки, на которых написана инструкция. Показывать карточки нельзя, так как остальные должны будут угадать какую роль, указанную на карточке, исполняет участник.

Роли соответствуют распространенным стилям поведения:

1. Организатор. Его целью является выявление позиций всех участников. Он спрашивает мнение каждого, задает уточняющие вопросы, активно участвует в дискуссии, подводит промежуточные и окончательные выводы, высказывает свое мнение последним.

2. Спорщик. Спорит по поводу и без, пытается опровергнуть любое высказывание.

3. Оригинал. Высказывает неожиданные, немного бессмысленные, понятные ему одному предложения и суждения, в разговоре участвует не очень активно, высказывается не более пяти раз.

4. Заводила. Очень эмоционален и позитивен в своих высказываниях. Говорит много, старается склонить всех к своей точке зрения. Не слушает окружающих, если те не согласны с его мнением.

5. Соглашатель. Не спорит, со всеми во всем соглашается. Целью этого стиля поведения является не поиск эффективного решения, а бесконфликтное общение.

Существует множество вариантов тем для обсуждения, например:

-причины популярности бороды среди мужчин

-способы эффективной борьбы за трезвость населения.

Тема 6. Коммуникация как процесс обмена информацией в процессе общения. Социально-психологическая технология ведения диалога.

Вопросы устного опроса

1. В чем состоят особенности механизма первичного впечатления?
2. Какие ошибки первичного впечатления вызывает «эффект ореола»?
3. В каких случаях в общении включается механизм каузальной атрибуции?
4. Какие социально-психологические факторы влияют на эффективность самоподачи в процессе общения?
5. Какие приемы позволяют обеспечить эффективность самоподачи?

Темы для докладов

1. Законы взаимовлияния в процессе коммуникации (подражание, внушение, заражение). Понятие о психологических механизмах влияния в процессе общения и

взаимодействия людей. Исследования Р. Чалдини, посвященные механизмам влияния в межличностном взаимодействии.

2. Барьеры общения и способы их преодоления: избегание, авторитет и непонимание. Причины возникновения барьеров в общении.
3. Теория Б.Ф. Поршнева о барьерах контрсуггестии. Виды контрсуггестии в общении. Развитие критического мышления и возможные защиты от нежелательного влияния со стороны собеседников.

Тема 7. Психологические аспекты публичного выступления.

Вопросы устного опроса

1. Какие психологические задачи решаются партнерами по общению на стадии «Взаимопознания»?
2. Какую роль играет стадия «Взаимопознания» в деловом общении?
3. Чем «заражение» как механизм социально-психологического влияния отличается от внушения, подражания и убеждения?
4. Какие социально-психологические барьеры использует человек для защиты своей личности в процессе общения?
5. В чем состоит преимущество активного слушания по сравнению с пассивным? Перечислите основные техники активного слушания.

Ролевая игра № 2. «Публичная самопрезентация».

Целью является развитие навыков публичного выступления. Для всех участников тема выступления одна – автобиография. Каждый участник составляет по предложенному плану свою автобиографию и презентует ее в течении 10-15 минут. Слушатели могут задавать неожиданные, но корректные вопросы, представляясь журналистами. Оценивается каждый этап публичного выступления. Структурированность, эмоциональный посыл, интерес аудитории, удержание внимания и оказание влияния, диалог с аудиторией, взаимодействие с оппонентами, завершение выступления.

Тема 8. Переговоры как одна из форм деловой коммуникации. Стратегии и тактики ведения переговоров.

Темы для докладов

1. Структура и основные понятия переговорного процесса: взаимозависимость, позиции, интересы, предложения, силовой баланс, соглашения, легитимность.
2. Функции переговоров (информационная, регулятивная, контролирующая, координирующая, коммуникативная).
3. Классификации переговоров по особенностям взаимодействия и содержанию деятельности на переговорах; по поведенческим потерям и эмоциональному реагированию; по способам оперирования межличностными отношениями; по соотношению власти и силы на переговорах.

Тестовые вопросы

1. Общепсихологическое определение феномена «общение»:
2. Перечислите основные функции общения:
3. Понятие коммуникативной стороны общения:
4. Перечислите основные механизмы социальной перцепции:

5. Понятие **интеракции**:
6. Основные причины **дефектного общения**:
7. Перечислите основные **средства устной речи** (выбрать):
 - а) диалог
 - б) выступление
 - в) монолог
8. В чем проявляется **общее отношение к людям**?
 - а) тип взаимодействия
 - б) стиль общения
9. Перечислите основные **способы эффективного общения**:
 - а) обратная связь
 - б) активное слушание
 - в) перцепция
- 10) В случае **неэффективного** общения партнер по общению:
 - а) субъект
 - б) объект
11. Определение **феномена «общение»** Леонтьева А. Н. (Деятельностный подход)
12. Перечислите основные **уровни общения**:
13. Перечислите **основные стороны общения**:
14. Два основных **значения понятия коммуникации**:
15. Перечислите основные **механизмы интеракции**:

Тема 9. Стратегии и тактики ведения переговоров.

Вопросы устного опроса

1. Какое значение аттракция оказывает на эффективность общения?
2. Какие психологические категории легли в основание классификации взаимоотношений В.Н. Панферова?
3. В чем заключается различие подходов к выделению стилей общения Э. Бернса, В. Н. Сагаторского и Э.Т. Шострома?
4. Какие уровни общения в классификации А. Добровича можно назвать конструктивными и почему?
5. Какие способы манипуляции наиболее разрушительны для конструктивного общения?
6. Какие способы противостояния манипуляции могут быть использованы в общении?

Темы для докладов

1. Основные переговорные стратегии: ультимативная, конкурентная, партнерская, имитационная, обструкционная, смешанная, неопределенная.
2. Деятельностная модель переговоров У. Мастенбрука. Типология стилей ведения переговоров У. Мастенбрука: этический, аналитико-агрессивный, общительный, гибко-агрессивный.
3. Тактики ведения переговоров. Три подхода к переговорам: жесткий, мягкий и принципиальный. Принципиальные переговоры, базовые положения принципиальных переговоров.

Тема 10. Посредничество в переговорном процессе.

Темы для докладов

1. Введение в понятие посредничество (медиация). Задачи и функции медиатора в переговорах.
2. Принципы медиации. Факторы риска и техники безопасности медиатора.
3. Медиация как переговоры: вступительная процедура, презентация сторон, совместная дискуссия, кокусы, формирование повестки переговоров, выработка предложений, подготовка соглашения, выход из медиации.
4. Учет медиатором особенностей сторон переговорного процесса: мотивированности, стилей и стратегий ведения переговоров. Тактики работы с сопротивлением сторон переговоров.

Тестовые вопросы

1. Понятие **барьеры общения**:
2. Какая из перечисленных ниже сторон общения отвечает за **оценку человека человеком**?
 - а) интерактивная
 - б) перцептивная
 - в) коммуникативная
3. Какие из перечисленных **видов интеракции** необходимы для реализации совместной деятельности:
 - а) конфликт
 - б) групповая интеграция
 - в) конкуренция
 - г) групповая дифференциация
4. **Стиль общения** характеризует:
 - а) степень информационной компетентности
 - б) поведение и отношение к людям
5. Какая из перечисленных **видов обратной связи** выполняет корректирующую функцию:
 - а) позитивная
 - б) негативная
6. Понятие **перцептивной стороны общения**:
7. Перечислите основные **типы общения**:
8. Понятие **стереотипизации** как механизма социальной перцепции:
9. Перечислите основные **средства невербальной коммуникации**:
10. Понятие **стили общения**:
11. Причины **деструктивного общения**:
12. Какая из перечисленных ниже **сторон общения** отвечает за организацию **межличностного взаимодействия**?
 - а) коммуникативная
 - б) интерактивная

13. К каким из перечисленных ниже помехам общения относится «**непонимание**» **воспринимаемой информации**?

- а) барьеры общения
- б) личностные особенности

14. Что из перечисленного относится к *речевым формам*, обуславливающим **барьеры общения**?

- а) приказ
- б) просьба
- в) ирония

15. Что из перечисленного ниже относится к **деструктивным формам** общения?

- а) агрессивное поведение
- б) конфликт
- в) манипуляция

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):
приведены в п.6.2.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ – 1	100	0,2	20
КТ – 2	100	0,2	20
КТ- 3	100	0,2	20
Итого:	100	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент

веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ-1

Тема 1.

Устный опрос

Доклад

Тема 2.

Устный опрос

Доклад

Тема 3.

Устный опрос

Доклад

КТ-2

Тема 4.

Устный опрос

Доклад

Тема 5.

Ролевая игра

Тема 6.

Устный опрос

Доклад

Тема 7.

Устный опрос

Ролевая игра

КТ-3

Тема 8.

Доклад

Тестирование

Тема 9.

Устный опрос

Доклад

Тема 10.

Доклад

Тестирование

Критерии оценивания результатов выполнения задания.

1. Критерии оценивания тестирования:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Количество правильных ответов</i>	<i>0</i>	<i>Количество правильных ответов менее 55%</i>
	<i>25</i>	<i>Количество правильных ответов от 55% до 64%</i>

	50	<i>Количество правильных ответов от 65% до 74%</i>
	75	<i>Количество правильных ответов от 75% до 84%</i>
	100	<i>Количество правильных ответов от 85% до 100%</i>
Итого максимально:	100	

1. Критерии оценивания УО:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Содержание и раскрытие выбранных понятий</i>	41-70	<i>Детальное, последовательное раскрытие понятий, с применением примера</i>
	21-40	<i>Поверхностное раскрытие и описание понятий, без примера</i>
	0-20	<i>Понятия раскрыты минимально или не раскрыты вовсе</i>
<i>Корректность ответа</i>	26-30	<i>Ответ корректный, полностью соответствует изученному материалу</i>
	1-25	<i>Ответ частично правильный, студент смог (при подсказке) обнаружить ошибку и исправить ответ</i>
	0	<i>Ответ ошибочный</i>
Итого максимально:	100	

3. Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Содержание и раскрытие темы</i>	0-20	<i>Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами</i>
<i>Грамотность изложения</i>	0-20	<i>Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации</i>
<i>Стилистика</i>	0-20	<i>Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность</i>
<i>Логика изложения</i>	0-20	<i>Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы</i>
<i>Оригинальность</i>	0-20	<i>Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора</i>
Итого максимально:	100	

4. Критерии оценивания ролевой игры:

Критерий оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Следование профессиональной роли и	0–35	0-12: <i>Студент не понимает свою профессиональную роль</i>

этическим нормам		медиатора, действует не в соответствии с этическими принципами, допускает грубые нарушения (например, нарушает конфиденциальность, дает советы сторонам конфликта). 13-23: Роль в целом понята, но действия не всегда последовательны или содержат мелкие этические просчеты. Профессиональная позиция неустойчива. 24-35: Полное и уверенное владение профессиональной ролью. Все действия и высказывания строго соответствуют этическим нормам.
Коммуникативная эффективность и техники	0–30	0-10: Коммуникация неэффективна: участник не слышит партнера, перебивает, использует некорректные или манипулятивные приемы. 11-20: Коммуникация эффективна, но используются ограниченный набор техник (в основном вопросы или информирование). Эмпатия и активное слушание выражены слабо. 21-30: используется широкий спектр коммуникативных техник (активное слушание, эмпатические высказывания, я-сообщения, циркулярные вопросы и др.). Диалог выстроен эффективно для достижения профессиональной цели в рамках кейса.
Решение профессиональной задачи в диалоге	0–25	0-8: Студент не справляется с профессиональной задачей, поставленной в сценарии (не может донести информацию, разрешить конфликт, провести сложную беседу с каждой из сторон конфликта). 9-16: Задача решается частично или формально. Не все аспекты конфликта затронуты, решение может быть неполным.

		17-25: <i>Профессиональная задача решена полностью и творчески. Студент демонстрирует строгое следование алгоритмам, принципам и этике медиатора.</i>
Убедительность и включенность в игру	0–10	0-3: <i>Игра формальна, студент не включен в ситуацию, речь не убедительна.</i> 4-7: <i>Студент старается держаться в роли, но возможны сбои. Убедительность средняя.</i> 8-10: <i>Высокая степень включенности и убедительности. Создается эффект реальной профессиональной ситуации.</i>
Итого максимально:	100	

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.
Форма промежуточной аттестации (экзамен) проводится в форме устного ответа на теоретические вопросы.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации.

Примерные вопросы к экзамену

1. Проблема общения в психологических исследованиях. Определение общения как психологического явления и процесса.
2. Соотношение понятий: общение и деятельность; общение и коммуникация; общение и отражение.
3. Роль общения в онтогенезе.
4. Филогенез общения и его роль в развитии человека как социального субъекта.
5. Структура общения: компоненты общения.
6. подходы к классификации видов общения.
7. Вербальные средства общения.
8. Речь как основное средство передачи информации в процессе коммуникации.
9. Виды речевой деятельности. Речевые явления /литературный язык, разговорный язык, диалекты, жаргоны/.
10. Невербальные средства общения и их роль в процессе взаимодействия людей друг с другом.
11. Функции общения как особой формы человеческой деятельности.

12. Влияние ролевых позиций на общение. Теория Э.Берна, анализ трансакций в общении.
13. Стадии общения, их психологическая характеристика.
14. Основные закономерности формирования первого впечатления о партнере по общению.
15. Влияние самоподачи на первичное восприятие партнера по общению.
16. Стереотипы восприятия партнера по общению.
17. Ошибки восприятия партнера по общению.
18. Влияние механизма каузальной атрибуции на восприятие партнера по общению.
19. Эмпатия, идентификация и социально-психологическая рефлексия как механизмы восприятия субъектов общения.
20. Взаимопознание партнеров по общению (цели и способы).
21. Коммуникация - стадия обмена знаниями, мыслями и чувствами.
22. Законы взаимовлияния в процессе коммуникации.
23. Авторитет как барьер общения и способы его преодоления.
24. Избегание как барьер общения и способы его преодоления.
25. Фонетический уровень непонимания и способы его преодоления.
26. Семантический уровень непонимания и способы его преодоления.
27. Стилистический уровень непонимания и способы его преодоления.
28. Логический уровень непонимания и способы его преодоления.
29. Социально-психологическая технологии ведения диалога.
30. Приемы аргументации.
31. Техники слушания и обратной связи.
32. Формы взаимоотношений и их классификация.
33. Аттракция и ее виды.
34. Современные подходы к выделению уровней/стилей общения. Специфика протекания стадий общения в зависимости от его уровней и личностных особенностей коммуникаторов.
35. Психологические аспекты публичного выступления.
36. Публичное выступление как одна из форм делового общения.
37. Подготовка к публичному выступлению.
38. Виды публичных выступлений.
39. Этапы публичного выступления.
40. Эмоциональная саморегуляция в ходе публичного выступления.
41. Технологии управления вниманием аудитории в ходе публичного выступления.
42. Понятие «коммуникативная компетентность» и «психологическая культура общения».
43. Современные методы формирования психологической культуры общения.
44. Этика делового общения.
45. Определение общения как психологического явления и процесса. Соотношение понятий «общение» и «переговоры».
46. Определение основных понятий «переговорного процесса» и его компонентов.
47. Классификации переговорного процесса. Типы переговоров.
48. Виды, функции и стадии переговорного процесса.
49. Посредничество и медиация в переговорном процессе. Задачи и функции медиатора в переговорах. Принципы медиации.
50. Формы участия третьей стороны в переговорах: третейский суд, согласительная процедура, челночная дипломатия, посредничество, неформальное содействие, экспертная оценка проблемы, подготовка к переговорам.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ						
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	1. В каком году Б. Д. Парыгин впервые выделил проблему общения в качестве предмета изучения социальной психологии? а) 1921 г. б) 1935 г. в) 1967 г. г) 1975 г. <i>Правильный ответ: в) 1967 г.</i>						
		2. Какой из перечисленных видов общения был выделен В. М. Бехтеревым как специфический? а) Эмпатия и рефлексия б) Подражание и внушение в) Кооперация и конкуренция г) Перцепция и интеракция <i>Правильный ответ: б) Подражание и внушение</i>						
Задание закрытого типа на установление соответствия	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	1. Установите соответствие между типом культурной активности (из классификации Р. Д. Льюиса) и их основными характеристиками:						
		<table><tr><td>1) Моноактивные</td><td>А) Делают несколько дел одновременно, ориентированы на людей, гибкие в планировании</td></tr></table>	1) Моноактивные	А) Делают несколько дел одновременно, ориентированы на людей, гибкие в планировании				
		1) Моноактивные	А) Делают несколько дел одновременно, ориентированы на людей, гибкие в планировании					
		<table><tr><td>2) Полиактивные</td><td>Б) Планируют деятельность последовательно, делают одно дело в определённый момент</td></tr></table>	2) Полиактивные	Б) Планируют деятельность последовательно, делают одно дело в определённый момент				
		2) Полиактивные	Б) Планируют деятельность последовательно, делают одно дело в определённый момент					
<table><tr><td>3) Реактивные</td><td>В) Внимательно слушают, избегают конфронтации, ценят вежливость и уважение социальной деятельности</td></tr></table>	3) Реактивные	В) Внимательно слушают, избегают конфронтации, ценят вежливость и уважение социальной деятельности						
3) Реактивные	В) Внимательно слушают, избегают конфронтации, ценят вежливость и уважение социальной деятельности							
<table><tr><td></td><td>Ответ: 1 – Б 2 – А 3 – В</td></tr></table>		Ответ: 1 – Б 2 – А 3 – В						
	Ответ: 1 – Б 2 – А 3 – В							
		2. Установите соответствие между страной (регионом) и типом культуры, к которому её относит Р. Д. Льюис:						
		<table><tr><td>1. Германия, Швейцария</td><td>А) Полиактивная</td></tr><tr><td>2. Италия, Испания</td><td>Б) Реактивная</td></tr><tr><td>3. Япония, Финляндия</td><td>В) Моноактивная</td></tr></table>	1. Германия, Швейцария	А) Полиактивная	2. Италия, Испания	Б) Реактивная	3. Япония, Финляндия	В) Моноактивная
1. Германия, Швейцария	А) Полиактивная							
2. Италия, Испания	Б) Реактивная							
3. Япония, Финляндия	В) Моноактивная							

			Ответ: 1 – В 2 – А 3 – Б
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).	1. Какие из перечисленных авторов относятся к психоанализу? а) К.Роджерс б) К.К.Платонов в) З.Фрейд г) А.Адлер д) А.Маслоу е) Б.Г.Ананьев ж) К.Г.Юнг	
		2. Какое из перечисленных теорий являются бихевиористскими? а) Теория чисел б) Теория оперантного научения в) Теория научения г) Когнитивная теория	
Задание закрытого типа на установление последовательности	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).	1. Установите правильную последовательность развития научного интереса к проблеме общения в отечественной психологии: 1. Снижение интереса к проблеме общения у большинства психологов. 2. Интенсивная разработка проблемы общения в 60-х годах XX века. 3. Первые экспериментальные работы по изучению общения под руководством В.М. Бехтерева и А.Ф. Лазурского. 4. Выделение проблемы общения как предмета социальной психологии Б.Д. Парыгиным в 1967 году. 5. Начало изучения проблемы общения В.М. Бехтеревым в рамках социальной рефлексологии. Правильный ответ: 5 → 3 → 1 → 2 → 4	
		2. Установите правильную последовательность, в которой были предложены следующие идеи в истории изучения общения в отечественной психологии: 1. Рассмотрение общения как многоуровневого явления (макро-, мезо-, микроуровни). 2. Выделение в общении двух специфических видов: подражание и внушение. 3. Рассмотрение общения как целостного процесса взаимодействия конкретных личностей, влияющих друг на друга. 4. Изучение роли педагогической оценки как коммуникативного способа воздействия. 5. Включение в средства общения не только речи, но и предметов, памятников, технических средств. Правильный ответ: 2 → 5 → 3 → 1 → 4	

Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	1. Ученик 10 класса готовит доклад о видах общения по целям. В своём выступлении он охарактеризовал один из видов следующим образом: «Это общение направлено на поддержание связи с социумом, укрепление представления о себе как о члене группы. Оно часто носит формальный, повторяющийся характер, не затрагивает глубоких личных тем и служит скорее для подтверждения социальной принадлежности, чем для обмена значимой информацией или изменения позиции собеседника». Какой вид целевого общения описал ученик? Варианты ответов: А) Манипулятивное общение Б) Гуманистическое общение В) Ритуальное общение Г) Деловое общение Правильный ответ: В) Ритуальное общение Обоснование: В тексте указано, что ритуальное общение имеет целью «поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества», характеризуется ненаправленностью, неинформативностью и не затрагивает важнейших проблем человека. Именно эти признаки совпадают с описанием ученика. 2. При анализе ситуации общения между учителем и учеником во время урока психолог отметил, что: - общение происходит в рамках учебного процесса; - его цель — повышение качества образовательной деятельности; - внутренний мир участников не является предметом обсуждения; - содержание касается исключительно учебных вопросов. К какому виду общения по содержанию и целям можно отнести данную ситуацию? Варианты ответов: А) Личностное (неделовое) общение Б) Ритуальное общение В) Деловое общение Г) Гуманистическое общение Правильный ответ: В) Деловое общение Обоснование: Согласно тексту, деловое общение «включено в продуктивную деятельность и направлено на то, чтобы повысить качество этой деятельности», оно «не затрагивает внутренний мир участников», а его содержание составляют производственные (в данном случае — учебные) вопросы. Все указанные психологом признаки соответствуют деловому общению.
--	--	--

Задание открытого типа с развернутым ответом	1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ	1. Опираясь на текст и известные вам подходы, проанализируйте, почему в психологии до сих пор не существует единого общепринятого определения общения. Какие принципиально разные точки зрения на сущность общения представлены в научной дискуссии? Приведите аргументы сторонников как минимум двух различных подходов (например, «общение как деятельность» и «общение как специфическая форма взаимодействия субъектов»). Критерии для ответа: • Указание на многогранность феномена общения (взаимодействие, коммуникация, отношения, взаимовлияние и др.). • Описание подхода, рассматривающего общение как вид деятельности (А.А. Леонтьев, В.М. Целуйко). • Описание подхода, рассматривающего общение как самостоятельную форму субъект- субъектного взаимодействия, не сводимую к деятельности (Б.Ф. Ломов, Л.П. Бучева). • Упоминание попыток интеграции этих точек зрения (Г.М. Андреева, М.И. Лисина). • Вывод о причинах отсутствия единого определения (разные методологические основания, многомерность явления, различие в понимании базовых категорий). 2. В тексте говорится, что «не все виды коммуникации являются общением, но любое общение является частным видом коммуникации». Объясните, в чём состоит различие между понятиями «коммуникация» и «общение» в отечественной психологии. Приведите примеры ситуаций, которые являются: 1. коммуникацией, но не общением; 2. общением как специфическим видом коммуникации. Обоснуйте свой ответ, опираясь на положения, изложенные в тексте. Критерии для ответа: • Определение коммуникации как передачи сигнала между системами (включая технические системы и взаимодействие человека с машиной).
---	---	---

		• Определение общения как частного случая коммуникации, специфичного для взаимодействия людей и предполагающего субъект-субъектные отношения. • Пример коммуникации, не являющейся общением (например, передача данных между компьютерами, сигнал светофора водителю). • Пример общения как коммуникации (например, диалог друзей, доверительная беседа, педагогическое взаимодействие). • Упоминание о качественном своеобразии человеческого общения (наличие взаимопонимания, эмоционального обмена, духовного контакта — по В.И. Фефеловой).
--	--	---

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

Критерии и балльная шкала определяются преподавателем

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	40
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	30-39
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	20-29
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой	0-19

предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	
--	--

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий (*при необходимости*).

При проведении промежуточной аттестации для выполнения проверочных заданий дополнительные материалы и оборудование не требуется.

7. Методические материалы по освоению дисциплины

Для изучения основных вопросов образовательной программы необходимо конспектировать материалы лекций, работать с рекомендованной преподавателем литературой, а также ресурсами информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Для приобретения навыков активного использования знаний полезно обсуждать плановые и возникающие вопросы, а также решаемые задачи на практических занятиях. Чтобы легче и прочнее усвоить материал следует постоянно использовать конкретные примеры, сравнения из уже полученных областей наук.

Для закрепления изученного материала даны вопросы по каждой теме дисциплины, на которые следует самостоятельно найти ответы.

Важной составной частью учебного процесса в вузе являются практические занятия. Практические занятия проводятся главным образом по дисциплинам, требующим закрепления навыков решения задач, и помогают студентам глубже усвоить учебный материал, приобрести умения применять принципы системного подхода к решению разнообразных задач, определять и оценивать ресурсы и существующие ограничения разного рода проектов.

При подготовке к практическим занятиям необходимо проанализировать конспект лекции, ознакомиться с рекомендованной литературой по соответствующей теме, осуществить подготовку по рекомендованным в рабочей программе вопросам для обсуждения темы, выполнить домашнее задание (*при необходимости*).

Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю (в том числе по электронной почте). Планируя консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это

позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику. Кроме того, ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд методических материалов для быстрого повторения изученных вопросов, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

После изучения базовых тем курса проводится текущий контроль знаний студентов в виде опроса или тестирования. Типовые тесты и задания по темам дисциплины приведены в специальном разделе данной рабочей программы.

Подготовка к текущему и промежуточному контролю предполагает изучение представленных вопросов к зачету, работу над тестами, представленными в данной рабочей программе, выполнение семестровой проектной работы по применению системного подхода и методов системного анализа к выбранной системе.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

8.1. Основная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 320 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015397-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=467398&from_similar=1#bib
2. Караяни, А. Г. Психология общения и переговоров : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Психология служебной деятельности», «Педагогика и психология девиантного поведения», «Правоохранительная деятельность», «Обеспечение законности и правопорядка» / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2023. - 247 с. - ISBN 978-5-238-03643-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=437025#bib>
3. Измайлова, М. А. Деловое общение : учебное пособие / М. А. Измайлова. - 7-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 252 с. - ISBN 978-5-394-04991-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/document?id=431524&from_similar=1#bib

6.2. Дополнительная литература

1. Арбузова Е.Н. Практикум по психологии общения. / Е.Н. Арбузова, А.И. Анисимов, О.В. Шатрова. – СПб.: Речь, 2008.
2. Битянова М.Р. Социальная психология (учебное пособие) / М.Р. Битянова СПб.: Издательский дом Питер, 2010. - 368с.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Уч. пособие. / Г.В. Бороздина. –М.: инфра, 2000.

4. Вердербер Р. Психология общения (серия «Главный учебник»)/Р. Вердербер, К. Вердербер. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. /Е.Л. Доценко. – 3-е изд. СПб: Речь. 2003.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений – СПб.: Издательский дом Питер, 2010. – 576с.
7. Канке А. А. Профессиональная этика и психология делового общения (учебное пособие для ссузов) / А.А.Канке, И.П. Кошечкина – М.: Форум, 2009. – 304с.
8. Кржижановская Ю.С. Грамматика общения. /Ю.С. Кржижановская, В.П. Третьяков. – М.: Смысл, СПб.: Питер, 2005.
9. Кузьмина Т.В. Эффективное манипулирование поведением человека [Электронный ресурс] / Т.В. Кузьмина. - М.: Дашков и К, 2017. – 146 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57159>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю. - Загл. с экрана
10. Руденко А.М. Деловое общение (учебное пособие). / А.М. Руденко, С.И. Самыгин. – М.: КноРус, 2010. – 440с.
11. Шеламова Г.М. Этикет делового общения. / Г.М.Шеламова. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 187с.
12. Шостром Э. Человек-манипулятор. /Э. Шостром. – М.: Апрель Пресс, 2008.

8.3 Нормативные правовые документы и иная правовая информация

Не используются

8.4. Интернет-ресурсы

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы.

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Znaniium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znaniium.com>
5. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

Периодические издания:

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»

- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

Англоязычные ресурсы.

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- *Sage eBook Collections* - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.
- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оснащенные персональным компьютером/ноутбуком и мультимедийным проектором
2.	Аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами и персональными компьютерами с выходом в Интернет для проведения практических занятий
3.	«МТС Линк» — российская платформа для онлайн-коммуникаций и совместной работы команд; «Яндекс Телемост» — сервис для видеоконференций от Яндекса; Я-мессенджер
4.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV; программы для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных; соответствующие онлайн-инструменты для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях
5.	Научная библиотека (в т.ч. электронные информационные ресурсы научной библиотеки)
6.	СДО Академии https://lms.ranepa.ru/

