

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Институт Философии
Кафедра Психологии и конфликтологии

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
Институт
Философии
(подпись) Скляр П. П.
2023 года



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

По направлению подготовки: 38.03.03 Управление персоналом
Профиль: «Управление персоналом»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Психология межличностных отношений» по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом – __ с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Психология межличностных отношений» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 955 с изменениями и дополнениями от 26 ноября 2020 г.).

СОСТАВИТЕЛЬ:

Доктор психол. наук, проф. Скляр П. П., канд. пед. наук, доц. Бугеря Т. Н., канд. биол. наук, доцент Чехова В. Е., канд. ист. наук, доц. Пидченко С. А., ст. препод. Яковенко А. В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры психологии и конфликтологии «18» 04 2023 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой психологии и конфликтологии _____ проф. Скляр П. П.
Переутверждена: « » _____ 20 г., протокол № _____

Директор института управления и государственной службы _____ Харьковский Р. Г.

Переутверждена: « » _____ 20 года, протокол № _____

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института Философии «20» 04 2023 г., протокол № 7.

Председатель учебно-методической комиссии института Философии _____

Пидченко С. А.

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины – формирование у студентов компетентности в сфере психологии межличностных отношений. Освоение дисциплины дает возможность раскрыть сущность и психологические закономерности межличностного общения, позволяет овладеть методиками диагностики коммуникативных качеств личности, усвоить приемы эффективного общения, стратегии и способы эффективного разрешения межличностных конфликтов.

Задачи:

приобретение знаний и умений межличностного общения в разных видах деятельности;

коррекция личностных установок по общению и обеспечение социально-психологической адаптации специалиста;

развитие навыков предупреждения, урегулирования и разрешения межличностных конфликтов.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Психология межличностных отношений» относится к части Дисциплины (модули) по выбору 3 (ДВ.3).

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплины «Основы деловой и публичной коммуникации в управлении персоналом» и служит основой для освоения профессиональных дисциплин «Конфликтология, управление конфликтами в организации».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности.	УК-11.1. Анализирует действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности, способы профилактики коррупции, экстремизму и терроризму и формирования нетерпимого отношения к ним. УК-11.2. Соблюдает правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции, экстремизму и терроризму.	Знать: способы формирования нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения.
		Уметь: применять способы формирования нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения.
		Владеть: способами формирования нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	72 (2 зач. ед)	72 (2 зач. ед)	-
Обязательная контактная работа (всего) в том числе:	54	28	-
Лекции	36	18	-
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	18	10	-
Лабораторные работы	-	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	18	44	-
Форма аттестации	зачет	зачет	-

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Межличностные отношения и общение. Межличностные отношения как психологическое явление. Понятие межличностных отношений. Виды межличностных отношений. Общение в системе межличностных отношений. Понятие и сущность общения. Виды, стороны, функции межличностного общения. Психологические барьеры в общении. Психологическая структура общения.

Тема 2. Личность как субъект общения. Воздействие общения на развитие личности. Воздействие темперамента на общение. Способности. Общение и характер.

Тема 3. Вербальные и невербальные средства общения. Понятие вербальных средств общения. Характеристики невербальных средств общения. Кинетические средства общения. Просодические и экстралингвистические средства общения. Такесика. Проксемика.

Тема 4. Структура общения и делового взаимодействия. Цели деловой беседы. Понятие акта общения и его структура. Приемы «психологического ухаживания». Законы структурирования информации (устно и письменно), ее восприятия и передачи.

Тема 5. Активное слушание. Причины неправильного слушания. Техники активного слушания.

Тема 6. Позиции «Я» в общении. Концепция транзактного анализа для психологии общения. Виды транзакций в общении.

Тема 7. Мотивирование как искусство убеждать. Методы принуждения и поощрения в мотивировании собеседника. Концепции основных потребностей и мотивов человека, проявляющихся в общении. Правила мотивации собеседника и массовой аудитории.

Тема 8. Обратная связь в общении и массовых коммуникациях. Понятие обратной связи в общении и его формах. Правила подачи и восприятия обратной связи. Правила подачи критики. Правила подачи одобрения.

Тема 9. Прогнозирование и предупреждение межличностных конфликтов. Понятие о конфликте. Причины межличностных конфликтов. Основные типы межличностных конфликтов. Способы прогнозирования и профилактики межличностных конфликтов. Социально-психологические условия профилактики межличностных конфликтов. Самоконтроль и саморегуляция. Учет индивидуальных особенностей субъектов. Выявление и разрешение проблемных ситуаций взаимодействия как способ профилактики возможного возникновения межличностных конфликтов.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Межличностные отношения и общение.	4	2	-
2.	Личность как субъект общения.	4	2	-
3.	Вербальные и невербальные средства общения.	4	2	-
4.	Структура общения и делового взаимодействия.	4	2	-
5.	Активное слушание.	4	2	-
6.	Позиции «Я» в общении.	4	2	-
7.	Мотивирование как искусство убеждать.	4	2	-
8.	Обратная связь в общении и массовых коммуникациях.	4	2	-
9.	Прогнозирование и предупреждение межличностных конфликтов.	4	2	-
Итого:		36	18	-

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Межличностные отношения и общение.	2	2	-
2.	Личность как субъект общения.	2	1	-
3.	Вербальные и невербальные средства общения.	2	1	-
4.	Структура общения и делового взаимодействия.	2	1	-
5.	Активное слушание.	2	1	-
6.	Позиции «Я» в общении.	2	1	-
7.	Мотивирование как искусство убеждать.	2	1	-
8.	Обратная связь в общении и массовых	2	1	-

	коммуникациях.			
9.	Прогнозирование и предупреждение межличностных конфликтов.	2	1	-
Итого:		18	10	-

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Очно- заочная форма	Заочная форма
1.	Межличностные отношения и общение.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
2.	Личность как субъект общения.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
3.	Вербальные и невербальные средства общения.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
4.	Структура общения и делового взаимодействия.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
5.	Активное слушание.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
6.	Позиции «Я» в общении.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков,	2	5	-

		написание реферата			
7.	Мотивирование как искусство убеждать.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
8.	Обратная связь в общении и массовых коммуникациях.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	5	-
9.	Прогнозирование и предупреждение межличностных конфликтов.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний, умений и навыков, написание реферата	2	4	-
Итого:			18	44	-

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Психология личности» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий: объяснительно-иллюстративного обучения (технология поддерживающего обучения, технология проведения учебной дискуссии), информационных технологий (презентационные материалы), развивающих и инновационных образовательных технологий.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных, проектных, информационных (использование электронных образовательных ресурсов (электронный конспект) образовательных технологий.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Немов, Р. С. Психология. В 3-х кн. Кн. 1. : Общие основы психологии : учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений / Р. С. Немов. - 6-е изд. - Москва : ВЛАДОС, 2020. - 687 с. - ISBN 978-5-00136-020-9. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785001360209.html>

2. Обухова, Ю. В. Актуальные вопросы психологии личности : учебное пособие / Обухова Ю. В. - Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2018. - 142 с. - ISBN 978-5-9275-2522-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927525225.html>

3. Основы психологии [Электронный ресурс] : Учебник для вузов / Морозов А.В. - М.: Академический Проект, 2020. "Gaudeamus" Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785829127817.html>

б) дополнительная литература:

1. Воловикова, М. И. Психологические исследования личности : история, современное состояние, перспективы / Отв. ред. М. И. Воловикова, А. Л. Журавлев, Н. Е. Харламенкова - Москва : Институт психологии РАН, 2016. - 448 с. - ISBN 978-5-9270-0317-4. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927003174.html>

2. Дружинин В. Н. Психология XXI века [Электронный ресурс]: Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. – М. : ПЕР СЭ, 2016. – 863 с. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5929200300.html>

3. Корнеев, С. С. Основы психологии интегральной личности / Корнеев С. С. - Москва : ФЛИНТА, 2017. - 360 с. - ISBN 978-5-9765-2793-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976527935.html>

4. Коссов, Б. Б. Психология личности (теория, диагностика и развитие) : учебное пособие для высших учебных заведений / Коссов Б. Б. - 2-е изд., доп. и испр. - Москва : Академический Проект, 2020. - 304 с. (Серия "Gaudeamus") - ISBN 978-5-8291-2741-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785829127411.html>

г) интернет-ресурсы:

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации – <http://минобрнауки.рф/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы и ресурсы

Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» – <https://www.studmed.ru>

Электронно-библиотечная система ЭБС «IPRbooks»

www.iprbookshop.ru

Электронно-библиотечная система ЭБС «Лань» www.e.lanbook.com

Информационный ресурс библиотеки образовательной организации

Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Психология личности и группы» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине

«Психология межличностных отношений»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Контролируемые темы учебной дисциплины, практики	Этапы формирования (семестр изучения)
1	УК-11	Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности.	УК-11.1. УК-11.2.	Тема 1	6
				Межличностные отношения и общение.	
				Тема 2	6
				Личность как субъект общения.	
				Тема 3	6
				Вербальные и невербальные средства общения.	
				Тема 4	6
				Структура общения и делового взаимодействия.	
				Тема 5	6
				Активное слушание.	

				Тема 6 Позиции «Я» в общении.	6
				Тема 7 Мотивирование как искусство убеждать.	6
				Тема 8 Обратная связь в общении и массовых коммуникациях.	6
				Тема 9 Прогнозирование и предупреждение межличностных конфликтов.	6

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-5	УК-11.1. УК-11.2.	Знать: способы формирования нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения. Уметь: применять способы формирования нетерпимого отношения к	Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4, Тема 5, Тема 6, Тема 7, Тема 8, Тема 9	Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений), рефераты, контрольные работы

			проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения. Владеть: способами формирования нетерпимого отношения к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционного поведения.		
--	--	--	--	--	--

Фонды оценочных средств по дисциплине «Психология межличностных отношений»

Вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений):

1. Межличностные отношения в группе и в коллективе.
2. Познание и восприятие в межличностных отношениях.
3. Межличностное восприятие и понимание.
4. Психологические основы делового общения.
5. Основные закономерности эффективного общения.
6. Прикладные аспекты психологии общения.
7. Приемы и техники эффективного общения.
8. Барьеры, препятствующие эффективной коммуникации. Условия преодоления барьеров общения.
9. Особенности психики человека, влияющие на процесс общения.
10. Психологическая структура коллектива.
11. Социальные закономерности общения.
12. Восприятие в процессе общения.
13. Наиболее значимые информационные каналы. Ведущая репрезентативная система.
14. Невербальное общение. Специфика невербальных сообщений. Функции и значение невербальных средств для человека.
15. Невербальные признаки репрезентативной системы человека.
16. Виды невербальных средств общения.
17. Визуальные средства: кинесика; мимика; позы; кожные реакции; проксемика; вспомогательные средства общения.
18. Оформление личности. Поза и особенности внешнего вида.
19. Составляющие, динамика и взаимодействие жестов, мимики, поз.

20. Акустические средства: паралингвистические; экстралингвистические.
Тактильные средства: такесика.
21. Ольфакторные средства: запахи.
22. Правила интерпретации языка тела. Наиболее важные элементы языка тела.
23. Позитивные жесты. Негативные жесты. Популярны жесты и действия.
Межличностное пространство.
24. Общение за столом переговоров, основные позиции партнеров по общению.
25. Вербальное общение. Закономерности восприятия вербальной информации.
26. Вербальные признаки репрезентативной системы человека.
27. Конструктивные и деструктивные формы влияния на собеседника.
28. Речевые аспекты в дискуссии, точки зрения и различия во мнениях.
29. Постановка вопроса в общении. Виды вопросов. Формы ответов.
30. Общение в конфликте и пути разрешения конфликтных ситуаций.
31. Стратегии сотрудничества в конфликте.
32. Посредничество в конфликте.
33. Техники представления информации, их основная функция.
34. Стили эффективного слушания: нерефлексивное слушание; рефлексивное слушание; эмпатическое слушание.
35. Основные навыки и приемы эффективного слушания. Развитие навыков эффективного слушания.
36. Протокол и этикет делового общения.
37. Основные принципы делового этикета.
38. Особенности проявления манипулятивных систем в общении.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству доклад, сообщение

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным

	категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Контрольные работы (по вариантам)

Вариант 1

1. Предмет, задачи и функции психологии межличностных отношений.
2. Коммуникативная компетентность: стратегии, тактики и виды общения.
3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой друг (подруга) попросил(а) у тебя одежду и порвал(а) ее.

Вариант 2

1. Правила мотивации собеседника.
2. Обратная связь в общении и массовых коммуникациях.
3. Сформулируйте основные правила деловой беседы

Вариант 3

1. Понятие деловой беседы.
2. Структура и динамика конфликта.
3. Объясните, от чего зависит величина межличностной дистанции. Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию?

Вариант 4

1. Феномен межличностного влияния.
2. Эффекты восприятия.
3. В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придирается к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью. В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

Вариант 5

1. Определение невербальной коммуникации.
2. НЛП о невербальном поведении психотипов с различными репрезентативными системами
3. Какая позиция (Рд – Рб, В – В, В – Рб, Рб – Рб) преподавателя по отношению к студентам является, на ваш взгляд, наиболее конструктивной? Обоснуйте свой ответ.

Вариант 6

1. Структура межличностного общения.
2. Основные этапы деловой беседы.
3. Соотнесите предлагаемые социально-психологические понятия и их определяющие:
 - а) стереотип;

б) предубеждение;

1) односторонний, искаженный и как правило, предубежденный взгляд, свойственный представителям профессиональных, возрастных, социальных, этнических групп или классов;

2) личная антипатия или активная враждебность по отношению к другой социальной группе; при этом индивиды могут участвовать в дискриминационной деятельности на основании своих взглядов, а могут и не участвовать.

Вариант 7

1. Понятие коммуникации. Коммуникативные барьеры.
2. Техники активного слушания
3. Вспомните случай из Вашей жизни, когда первое впечатление о человеке оказалось для вас ошибочным. Что способствовало созданию неправильного восприятия? Какие ошибки вы допустили?

Вариант 8

1. Определение, виды и функции конфликта.
2. Средства «психологического ухаживания» для установления и поддержания психологического контакта.
3. Опишите конфликт между педагогом и студентом, участником или свидетелем которого Вы были. В каких Я-состояниях (по Э. Берну) находились конфликтующие? Каким образом можно было предотвратить конфликт? Какая стратегия влияния была наиболее эффективной при разрешении данной ситуации?

Вариант 9

1. Правила подачи и восприятия обратной связи.
2. Трансактный анализ Э.Берна.
3. Вас с коллегой отправляют в командировку в другой город. Добираться предстоит на поезде, т.е. 3-4 часа вы должны будете общаться. Какие приёмы согласно правил делового этикета стоит использовать при совместной поездке в транспорте?

Вариант 10

1. Механизмы социальной перцепции.
2. Стороны общения.
3. Утром Вы приходите в офис. Вам нужно поприветствовать коллег по работе. Какие приемы можно для этого использовать?

Вариант 11

1. Критика как форма обратной связи.
2. Способы разрешения конфликта.
3. Каким образом строится восприятие партнёра в процессе общения? Каким образом эмпатия как механизм восприятия помогает взаимопониманию в процессе общения?

Вариант 12

1. Значение переговоров в деловом общении.
2. Конструктивные приемы ведения переговоров.

3. Вас пригласили на фуршет в честь юбилея компании, где будет много сотрудников Вашей организации. Какие приёмы деловой этикет рекомендует использовать для обращения к группе лиц или к отдельному лицу?

Вариант 13

1. Сущность делового общения.

2. Виды делового общения.

3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой младший брат разрисовал рукой все твои учебники.

Вариант 14

1. Нерефлексивное и рефлексивное слушание.

2. Одобрение как форма обратной связи.

3. Каким образом строится восприятие партнёра в процессе общения? Каким образом рефлексия как механизм восприятия помогает взаимопониманию в процессе общения?

Вариант 15

1. Стиль деловой одежды как НСО.

2. Влияние установок на процесс общения и способы их преодоления

3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твой преподаватель обвинил тебя незаслуженно в том, что ты списал контрольную у соседа.

Вариант 16

1. Особенности массовой коммуникации как пропаганды.

2. Характеристики аудитории, коммуникатора, сообщений.

3. Директор поручил Вам направить письмо в другую организацию с предложением о сотрудничестве. Какие правила ведения деловой переписки Вам известны из делового этикета?

Вариант 17

1. Групповые формы делового общения.

2. Этические нормы телефонного разговора.

3. Приведите пример конфликта. Опишите составляющие его структуры, причины, наиболее подходящие способы решения.

Вариант 18

1. Определение и функции вербальной коммуникации.

2. Характеристика тактильных НСО.

3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Твои друзья пошли в кино, а тебя не позвали.

Вариант 19

1. Характеристика альфакторных НСО.

2. Основные знаковые системы невербальной коммуникации.

3. Приведите примеры возможных вариантов «Я-высказывания» в следующей конфликтной ситуации: Вы с другом договорились встретиться на улице, но ты прождал его целый час, а он так и не пришел.

Вариант 20

1. Методы психологического исследования конфликта.
2. Авторитарный и демократический стили общения, их преимущества и недостатки.
3. Вам нужно побеседовать по телефону с представителем другой компании по поводу совместной работы ваших организаций. Какие правила общения по телефону диктует деловой этикет в данной ситуации?

Вариант 21

1. Виды общения.
2. Общение в ситуациях агрессии и стресса.
3. Замените данные фразы более вежливыми и уважительными и запишите их:
А) Я сейчас вам докажу.
Б) Вы, конечно, об этом не знаете.
В) Вы говорите чушь.
Г) Я удивляюсь вашей позиции.

Вариант 22

1. Распознавание манипуляций и противодействие им.
2. Проблемы адекватного приема и передачи информации.
3. Вспомните примеры манипуляций, с которыми, возможно, вам пришлось столкнуться раньше. Удалось ли вам избежать участи жертвы манипулирования? Если да, то как? Если нет, то, что вы предполагаете предпринять сейчас?

Вариант 23

- 1.Эмпатия и рефлексия как способы восприятия и понимания людьми друг друга.
- 2.Психологические барьеры как проблема общения и массовых коммуникаций
- 3.Проанализируйте особенности вашего общения в начале разговора, при его поддержании и окончании. Для этого вспомните, как чаще всего вы общаетесь.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству контрольная работа

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)

4	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Темы рефератов

1. Психология межличностных отношений: определение и виды межличностного общения.
2. Правила эффективного общения.
3. Приемы установления психологического контакта с собеседником.
4. Барьеры, стереотипы и индивидуальные особенности человека, препятствующие эффективному общению.
5. Характеристика и причины конфликтов в общении.
6. Понятие и феномены влияния группы на личность.
7. Конформизм как феномен влияния группы на личность.
8. Психологическая характеристика межгруппового взаимодействия.
9. Особенности педагогического общения.
10. Особенности проведения деловых совещаний.
11. Особенности публичного выступления.
12. Тактики и приемы манипулятивного общения.
13. Стиль общения как слагаемое стиля отношения и стиля работы.
14. Деловое общение, его виды. Структура деловой беседы.
15. Характеристика конфликта как социального феномена.
16. Теории механизмов возникновения конфликтов.
17. Основные модели поведения личности в конфликтном взаимодействии.
18. Стратегии поведения в конфликте.
19. Технологии эффективного общения и рационального поведения в конфликте.
20. Понятие внутриличностного конфликта. Формы проявления и способы разрешения внутриличностных конфликтов
21. Понятие межличностного конфликта и его особенности.
22. Управление межличностными конфликтами
23. Понятие групповых конфликтов и их классификация.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству реферат

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Реферат представлен на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.). Оформлен в

	соответствии с требованиями предъявляемыми к данному виду работ.
4	Реферат представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.). В оформлении допущены некоторые неточности в соответствии с требованиями предъявляемыми к данному виду работ.
3	Реферат представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.). В оформлении допущены ошибки в соответствии с требованиями предъявляемыми к данному виду работ.
2	Реферат представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Промежуточная аттестация (зачет)

Вопросы к зачету

1. Предмет, задачи и функции психологии межличностных отношений.
2. Виды межличностных отношений.
3. Общение в системе межличностных отношений.
4. Общение: виды и функции.
5. Уровни и стороны общения.
6. Психологические барьеры как проблема общения и массовых коммуникаций.
7. Понятие невербальных средств общения. Виды НСО.
8. Характеристика визуальных НСО.
9. НЛП о невербальном поведении психотипов с различными репрезентативными системами.
10. Характеристика аудиальных НСО.
11. Характеристика тактильных НСО.
12. Характеристика альфакторных НСО.
13. Особенности одежды как НСО.
14. Стиль деловой одежды как НСО.
15. Цели деловой беседы. Необходимость знаний на каждом из этапов деловой беседы.
16. Определение общения. Структура акта общения.
17. Средства «психологического ухаживания» для установления и поддержания психологического контакта.
18. Законы восприятия и передачи информации, рекомендации по улучшению обмена информацией устно и письменно.
19. Характеристика позиций «Я» в общении.

- 20.Транзактный анализ в психологии общения. Виды транзакций в общении.
- 21.Причины неправильного слушания.
- 22.Техники активного слушания.
- 23.Методы мотивации.
- 24.Правила мотивации собеседника.
- 25.Обратная связь в общении и массовых коммуникациях.
- 26.Правила подачи и восприятия обратной связи.
- 27.Критика как форма обратной связи.
- 28.Одобрение как форма обратной связи.
- 29.Межличностный конфликт. Типы поведения в конфликте.
- 30.Способы разрешения межличностного конфликта и методы управления ими.
- 31.Понятие управления конфликтом. Основные этапы управления: прогнозирование, предупреждение или стимулирование конфликта, регулирование и разрешение.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству зачет

Характеристика знания предмета и ответов	Зачеты
Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.	зачтено
Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.	
Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.	

Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.	не зачтено
--	-------------------

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)